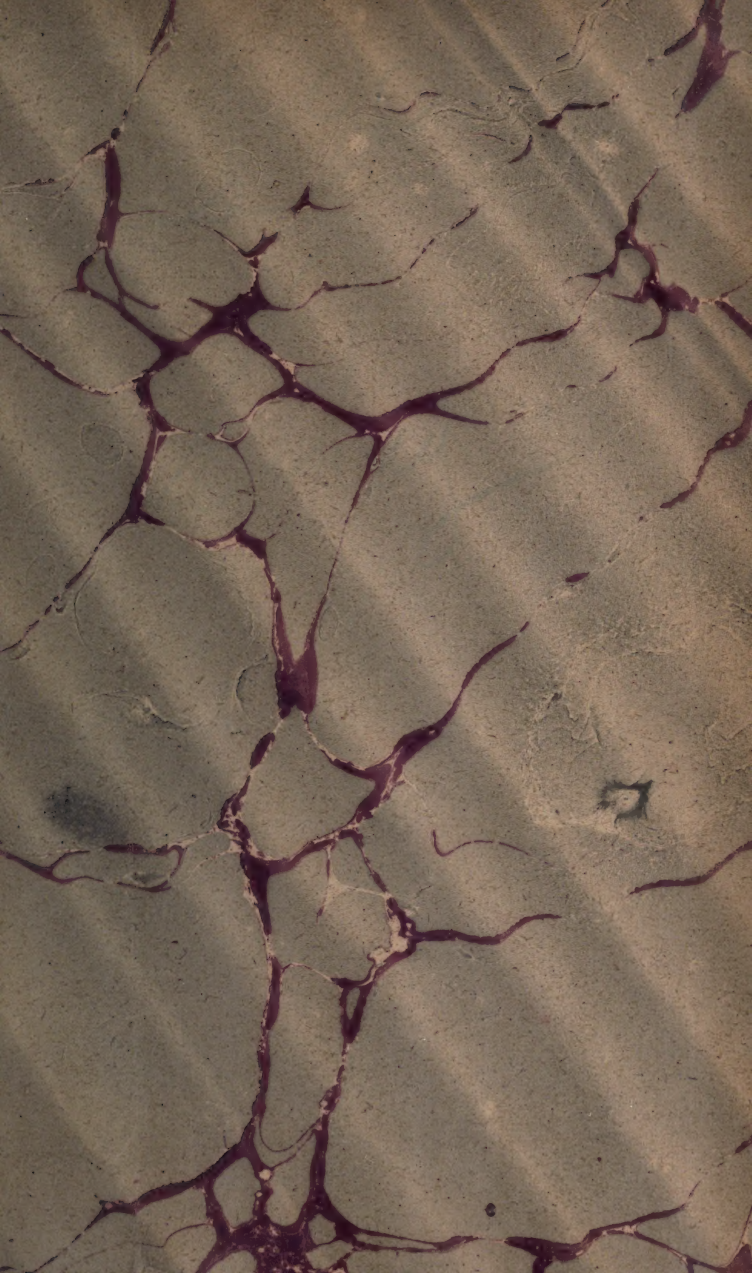

La
Crise Allemande
de 1900-1902

LE CHARBON, LE FER ET L'ACIER

DU MÊME AUTEUR

Étude économique et juridique sur les bourses allemandes de valeurs et de commerce; 1898, Paris : Rousseau ; Berlin : Puttkammer et Mühlbrecht **(Prix : 12 fr. 50)**.

(Ouvrage couronné par la Faculté de droit de l'Université de Paris : Médaille d'or, 1899).

La réorganisation des bourses de commerce : la proposition de loi Dron-Rajon sur les marchés à livrer ; 1898, Paris : Guillaumin **(Prix : 1 fr.)**.

De la création en Suisse d'une banque centrale d'émission (Bibliothèque du Musée social) ; 1899, Paris : Rousseau **(Prix : 1 fr.)**.

Manuel théorique et pratique des opérations de banque : les banques de dépôt, les banques de crédit, et les sociétés financières ; 1901, Paris : Larose **(Prix : 5 fr.)**.

Whitechapel (Bibliothèque du Musée social) ; 1902, Paris : Rousseau **(Prix : 1 fr.)**.

Les sociétés anonymes : Essai de méthode historique ; 1902, Paris : Larose **(Prix : 1 fr.)**.

En préparation :

Essai historique sur la nature du capitalisme moderne : I. La spéculation en Hollande au XVIIe siècle.

2755c

BIBLIOTHÈQUE DU MUSÉE SOCIAL

André-E. SAYOUS

La Crise Allemande de 1900-1902

LE CHARBON, LE FER & L'ACIER

Suivi d'un index des principaux cartels miniers et sidérurgiques d'Allemagne.

62476
24 | 6 | 04

PARIS
Librairie de la Société du Recueil Sirey
22, Rue Soufflot, 5e ar.
L. LAROSE, Dr de la Librairie

BERLIN
PUTTKAMMER UND MÜHLBRECHT
Libraires-Éditeurs
64, Unter den Linden, 64

1903

UNIVERSITY OF TORONTO LIBRARY

A MM. Jules SIEGFRIED, *Président,*

Émile CHEYSSON, *Vice-président,*

Édouard GRUNER, *Secrétaire,*

AUDIFFRED,

Albert GIGOT,

Georges PICOT,

et E. TISSERAND, *Membres du Comité de direction du Musée social.*

Avec l'expression de mon respect
et de ma gratitude.

A.-E. S.

PRÉFACE

Durant l'hiver de 1900-1901, la *Banque hypothécaire* de Prusse et ses satellites s'effondrèrent bruyamment; le « Banquier de S. M. l'Impératrice » et le « Consul général de Suède et de Norvège », « conseiller de commerce », furent arrêtés. On se demanda à travers l'Europe, si la prospérité économique de l'Allemagne, qu'avaient célébrée MM. Schwob, Blondel et Williams et que chacun avait constatée à la récente Exposition de Paris, n'était point factice. Bientôt, tout sembla rentrer dans le calme; la presse étrangère n'eut plus à rapporter de scandales retentissants.

Pendant l'été suivant, des nouvelles stufiantes arrivèrent de Saxe : la *Société Kummer*, grande entreprise d'électricité,

entraîna l'*Institution de Crédit de Dresde* à sa ruine ; la *Banque de Leipsick*, au capital de 48.000.000 de marcs, qui avait engagé le double environ dans la *Société* de Cassel *pour le séchement des drèches* ou dans ses filiales, déposa son bilan, et ses directeurs furent poursuivis pour banqueroute frauduleuse. La Bourse de Berlin reçut plus d'un coup sensible : un spéculateur connu de l'Allemagne occidentale succomba ; un « consul général », originaire de la Silésie et « chef de groupe », demanda un terme à ses débiteurs. Et l'on cita les noms de sociétés et de particuliers, demeurant dans les régions les plus diverses de l'Empire, qui étaient victimes de leur folie ou de la folie de leurs débiteurs.

Le mot « Krach » fut prononcé dans plusieurs pays ; les journaux quotidiens montrèrent, en des tableaux d'une opposition saisissante, d'une part un essor éblouissant, de l'autre la ruine et la misère. Puis, lentement, l'attention générale se porta d'autres côtés. La politique demeura l'objet de préoccupations constantes. Chaque nation eut assez à souffrir pour ne pas jeter loin d'elle des regards très interrogateurs.

Le « *Musée social* », désireux de connaître la vérité sur une question économique d'une si haute importance, nous a chargé, au mois d'avril dernier, d'une mission en Allemagne. Il n'était malheureusement pas possible de mener une enquête rapide à travers un champ aussi large que l'ensemble de la grande industrie; aussi, pendant notre voyage à Berlin, en Silésie, en Saxe, dans la Westphalie, dans le pays rhénan, en Lorraine et dans le bassin de la Sarre, avons-nous porté notre attention plus spéciale sur le charbon, le fer et l'acier. C'est en ce qui concerne ces branches capitales de la production allemande que nous décrirons les années 1900-1902.

Nous avons précisé plusieurs points avant d'entrer au cœur de notre sujet. L'histoire industrielle et commerciale de l'Allemagne vers la fin du XIXe siècle et au début du XXe a été indiquée à grands traits : le marché financier et chaque branche de l'industrie ont eu une place trop notable dans les derniers événements pour demeurer dans une ombre complète. La technique du charbon et du fer a été brièvement expliquée afin de rendre compréhensible notre exposé ulté-

rieur. Diverses questions (situation des richesses minières, droits d'entrée, voies de communications, tarifsde transports...), ont une influence si considérable sur la production et les débouchés, que nous leur avons réservé un certain nombre de pages.

Puissent les spécialistes et les techniciens faire preuve d'indulgence pour ces notions introductives. Comment, même avec le plus grand soin, empêcher toute erreur de détails, des généralisations trop hâtives ! Comment trouver toujours le terme juste, tant que l'association des ingénieurs allemands n'aura pas publié son dictionnaire, fameux avant de naître! Les étrangers nous saurons gré, espérons-le, de n'avoir pas tourné les obstacles, mais cherché à les surmonter. Notre audace est, d'ailleurs, moindre qu'elle ne paraît à première vue : nous étudions l'Allemagne depuis plusieurs années; et, par la famille de notre mère (Dollfus), nous sommes assez en contact avec des industriels pour nous trouver dans ce domaine relativement à notre aise.

Le charbon et le fer étaient certes les produits les plus intéressants à examiner. Tous

deux sont touchés par chaque dépression économique; le second apparaît même, par suite de ses emplois très divers, comme un baromètre de la situation générale, — baromètre moins sensible que le coton, mais plus sûr. Et leurs cartels se trouvent à une période curieuse. Ils doublent un passage critique. On ne voit pas encore très bien, malgré des symptômes notables, dans quelles directions ils s'orienteront lorsque les principales branches de la production seront plus complètement et solidement organisées. Notre description contenait les germes de conclusions momentanées sur cette grave question. Aussi y sommes-nous revenu en une sorte d'appendice, pour dégager la réalité actuelle d'un idéalisme trompeur et d'un pessimisme exagéré.

Au moment de déposer la plume, nous nous demandons si nous n'avons pas parlé plus des *cartels* que de la crise. N'étant doué ni du beau talent d'historien ni du génie purement français de M. G. Blondel, nous ne pouvions réserver à chaque phénomène une place en raison absolue avec son importance, ni donner une synthèse harmonieuse. Les lecteurs de l'*Essor industriel et commercial du peuple allemand* le regretteront.

Mais, parmi les économistes et les praticiens, quelques-uns nous excuseront, peut-être, d'avoir insisté sur le côté le plus saisissant de la dernière crise et apporté des éléments nouveaux à la solution d'un des plus graves problèmes des États modernes.

Durant la semaine où nous laisserons ce livre suivre son sort, une « avant-commission » se réunira au Ministère de l'Intérieur à Berlin pour un échange de vues sur les *cartels*. Jamais étude ne vint à son heure plus que celle-ci. Discutée à la fois par les défenseurs intéressés et par les ennemis mortels des « ententes », elle apparaîtra sous son vrai jour : *un rapport précisant les faits et les discussions, sans jamais perdre de vue les questions qui hantent les philosophes d'esprit pratique et les praticiens d'esprit philosophique.*

Paris, octobre 1902.

BIBLIOGRAPHIE

La question des sources d'informations est ici très spécialement délicate, et mérite d'être précisée. Les enquêtes économiques, qui offrent le plus de difficultés, sont celles qui se rattachent aux *cartels :* les industriels deviennent ombrageux lorsque ce mot est ou va être prononcé devant eux. Mais il n'est pas d'obstacle que l'on ne surmonte avec du temps et de la patience. Mettons complètement de côté les moyens personnels et les personnalités, — ne serait-ce que pour ne pas « dénoncer » ceux qui nous ont réservé le meilleur accueil ; — confinons-nous dans les publications d'ordres divers.

La presse nous a été fort utile. Citons, pour mémoire, le *Glück Auf*, le *Stahl und Eisen*, la *Rheinisch-Westfälische Zeitung*, la *Kölnische Zeitung*, les *Berliner Neueste Nachrichten*, dont les articles sont inspirés par les comptoirs de vente, et la *Frankfurter Zeitung*, la gazette commerciale la mieux informée, qui s'occupe indirectement de l'industrie. Deux journaux, dont les rédacteurs (MM. Wiener et Christians) sont d'une haute honorabilité, — le *Berliner Tage-Blatt* et le *Deutscher Oekonomist*, — méritent aussi une mention particulière.

C'est cependant d'un tout autre côté que nous avons trouvé les indications les plus nombreuses, pour les vérifier ensuite et les écarter en cas de doute. Le périodique allemand, qui renseigne le mieux, — le moins imparfaitement, — sur les « ententes », n'est pas, ainsi que le pensent maints économistes, la *Deutsche Industrie-Zeitung :* comment celle-ci, qui est maintenant la feuille officielle du *Centralverband deutscher Industrieller*, pourrait-elle se livrer à des « indiscrétions »? Elle ne publie, en les tronquant habilement, que les informations rapportées partout. La *Kölnische Volks-Zeitung* (catholique), au contraire, n'a pas d'égale : ses données viennent de sources aussi sérieuses que diverses; et, comme elle garde secrets les noms de ses correspondants, ceux d'entre eux qui auraient à craindre des vengeances se sentent à l'abri. Ses erreurs semblent rares à quiconque connaît les obstacles. Qu'importe son pessimisme, sa haine de la grande industrie et son désir de voir se réformer les anciennes classes d'artisans. Avec de la prudence, on voit vite ce qu'il faut retenir et ce qu'il convient d'écarter. Ajoutons l'*Arbeitsmarkt*, assez bien au courant de la situation économique; la *Leipziger Volks-Zeitung*, journal socialiste très bien rédigé, qui publie chaque semaine un excellent bulletin de M. Calwer; et des organes spéciaux, peu consultés à l'ordinaire : le *Centralblatt der Walzwerke*, *l'Eisen-Zeitung*, la *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, qui défend les intérêts de l'industrie du « petit fer », les *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler E. V.*, la *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien* et la *Deutsche Bergarbeiter-Zeitung*, en relations étroites avec l'association ouvrière *Glück Auf!*

Nous avons lu de nombreux rapports annuels : ceux des anciens de la corporation des marchands ou des

Chambres de commerce de Berlin, Breslau, Oppeln, Chemnitz, Essen, Elberfeld, Dortmund, Siegen, Metz et Sarrebrück; ceux du *Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtbezirk Dortmund*, de l'*Oberschlesischer Berg-und Hüttenmännischer Verein*, du *Centralverband deutscher Industrieller*, ...; ceux de plusieurs comptoirs de vente; enfin ceux de sociétés minières et sidérurgiques. Faisons une place à part aux excellentes *Circulaires du comité central des houillères de France*, rédigées, sous la direction de M. Gruner, par M. Fuster.

Quant aux ouvrages, nul n'a encore traité ce sujet. A part l'étude de M. Vogelstein, les volumes des *Münchener Volkswirtschaftliche Studien*, qui s'occupent de l'industrie allemande, sont de médiocres thèses de doctorat; encore *die Industrie der Rheinprovinz* s'arrête-t-elle en 1900! *Handel und Wandel* (1900-1901) de M. Calwer est un résumé périodique des événements de l'année précédente. Le *Verein für Socialpolitik* a organisé une enquête sur la crise; rien ne nous permet d'entrevoir le résultat de ses efforts.

Pendant la correction de nos épreuves, nous recevons un long article de M. F. Eulenburg (*Die gegenwärtige Wirtschaftskrise*) : il ne fait guère honneur à l'excellente revue qui l'a publié (*Jahrbücher für Nationalœkonomie und Statistik*, n° de septembre); son auteur a embrassé un champ trop large avec un esprit trop superficiel.

INTRODUCTION

COUP D'ŒIL D'ENSEMBLE

« Im Ganzen machen die Verhältnisse nicht den
« Eindruck eines Zusammenbruches, sondern eines
« Reinigungs- und Gesundungsprozesses... Irgend-
« welche bedeutsame Anzeichen für das Heran-
« nahen eines Aufschwunges liegen nicht vor. »

I. — L'ère de prospérité et les premiers symptômes de dépression.

Durant les vingt-cinq dernières années du XIXe siècle, l'Allemagne s'est développée avec une rapidité prodigieuse : son réseau de chemins de fer a presque doublé; ses transports par voies ferrées ont triplé; ses exportations se sont éle-

vées de 2.561.000.000 marcs à 4.555.600.000 (1).

Si nous serrons de plus près le dernier essor de l'industrie allemande, nous voyons passer le nombre des machines fixes de 2.358.175 en 1895 à 3.192.575 le 1er avril 1899, et celui des ouvriers, en Bavière, de 250.607 à 321.708, en Saxe, de 420.499 à 527.523, dans le Grand-Duché de Bade, de 150.245 à 195.434 entre le 1er janvier 1895 et le 31 décembre 1899 (2). Toutes aussi probantes sont les statistiques relatives aux sociétés par actions.

Tableau indiquant le nombre de sociétés par actions formées en Allemagne de 1895 à 1899 et l'ensemble des capitaux mis à leur disposition (3) *:*

ANNÉES	1895	1896	1897	1898	1899
Nombre de Sociétés.	162	182	254	329	364
Capitaux souscrits en millions de marcs.	249	269	380	464	544

Malgré une concurrence croissante, les usines, en particulier les fabriques de machines et de

(1) Pour les détails, G. Blondel, l'*Essor du peuple allemand*, 3e éd., Paris, 1900, et le rapport de M. Ed. Pingaud, sur le *Mouvement économique de l'Allemagne de 1895 à 1899* (*Moniteur officiel du Commerce*, 29 nov. 1900).

(2) Calwer, *Handel und Wandel*, 1900, p. 21.

(3) D'après le *Deutscher Oekonomist.*

ciment, produisaient autant qu'il leur était possible et réalisaient des bénéfices sans cesse plus élevés[1]. Même l'industrie textile, qui souffrait depuis longtemps de la surproduction et de l'habileté des acheteurs à abuser d'une situation aussi favorable, assistait, vers la fin de cette période, à une reprise.

La fortune privée s'était accrue. L'impôt sur le revenu, qui avait rendu, en 1895, 259.748 marcs dans le district de Siegen[2], y rendit 484.935 marcs quatre ans plus tard. A Dortmund[3], son rendement fut de 1.378.928 marcs en 1900, après 678.425 en 1894. La progression, pour n'être pas aussi considérable dans toutes les régions industrielles, n'en était pas moins rapide[4].

Le sort des ouvriers s'était amélioré. Assez caractéristique est le tableau ci-dessous :

(1) J. Steinberg, *Industrie und Ueberspekulation*, Bonn, 1899, p. 1.

(2) *Jahresbericht des Handelskammer zu Siegen für 1901*, p. 6.

(3) *Jahresbericht der Handelskammer zu Dortmund für 1900*, p. 3.

(4) Cf. not. *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, Anlage III. — La *Kœlnische Volks-Zeitung* (19 août 1902) constate d'après des documents officiels que la somme moyenne par tête d'habitant atteinte par cet impôt était en 1892 de 190 marcs 8, en 1896 de 194 marcs 1, et en 1900 de 234 mars 3, malgré l'augmentation de la population.

Tableau indiquant en marcs le salaire moyen par an des ouvriers de l'industrie textile à Dusseldorf et dans les environs immédiats, et de l'industrie chimique dans l'ensemble de l'Empire entre 1894-1900 (1).

	INDUSTRIE textile	INDUSTRIE chimique
1894	664	885
1895	674	894
1896	684	906
1897	693	922
1898	728	948
1899	743	966
1900	756	1.003

La consommation moyenne, par tête d'habitant, de seigle, de blé, de pommes de terre avait beaucoup augmenté malgré une hausse considérable des prix (2).

Non seulement on vendait plus à l'intérieur du pays à mesure que celui-ci s'enrichissait, mais les nouveaux traités de commerce (*Caprivische Handelspolitik*) laissaient entrevoir de larges perspec-

(1) Établi d'après les données de la *Berufsgenossenschaft* et des rapports annuels du *Verein zur Wahrung der Interessen der Chemischen Industrie Deutschlands* (publiés dans la *Chemische Industrie*). Cf. *infrà*, les salaires des mineurs.

(2) J. Steinberg, *Industrie und Ueberspekulation*, p. 8.

tives, surtout le traité avec la Russie qui était entré en vigueur au moment où la Sibérie s'ouvrait à la civilisation. La Chine aurait pu offrir de notables débouchés. Quant à l'industrie électrique, qui s'occupait avec activité de l'éclairage des villes, des moyens de transport et de la mise en mouvement de machines très diverses, « n'était-elle pas forcée de profiter de la situation avant que l'étranger, qui cherchait à attirer les techniciens allemands, se suffît à lui-même » (1).

Cette longue prospérité n'était donc pas sans bases sérieuses. Allait-elle durer?

En 1899, la hausse tant des marchandises que des valeurs à rendement variable devint malsaine.

On cotait pour :

Le seigle (Berlin, 1.000 kg.).....	146 M.	contre	119,8 en 1895
Le blé (Berlin, 1.000 kg.).....	155,3 M.	contre	142,4 en 1895
Les pommes de terre (Berlin, 1.000 kg.).....	27,1 M.	contre	23,4 en 1895
Le fer puddlé (Breslau, 100 kg.).....	72,1 M.	contre	48,3 en 1895
Le plomb (Breslau, 100 kg.).....	29,9 M.	contre	20,8 en 1895
Le zinc (Silésien, 100 kg.).....	48,1 M.	contre	28,3 en 1895

Les actions de sociétés industrielles étaient

(1) Cf. J. Wiener, série d'articles *Aus Kritischer Zeit* (*Berliner Tage-Blatt*, 19 août 1901).

poussées par les spéculateurs avec une telle vigueur que leur rendement ne se trouvait plus en proportion raisonnable avec les risques et que les cours ne laissaient pas la moindre marge pour l'éventualité d'un recul, même d'un arrêt momentané. Au début de l'été, des banquiers prudents disaient : « Notre expérience nous condamne à l'inactivité »; la *Zukunft* (1) constatait que « la situation était vraiment effrayante » : « entre le 2 janvier et le 8 juillet, ajoutait-elle, le cours de l'emprunt impérial 3 1/2 0/0 a baissé de 3 points 1/4, le 3 0/0 de 4 points, tandis que les actions du *Bochumer Verein* et de la *Laurahütte* se sont élevées de 51 et de 45 0/0 ».

C'étaient là des symptômes significatifs. Peu de personnes en tinrent compte. La faillite d'entreprises russes pour la construction de chemins de fer sembla toucher un nombre restreint de personnes; le mal était plus grave : un des débouchés de la sidérurgie allait se rétrécir.

Des cris d'alarme se firent entendre (2). En juin, le « conseiller des mines » Lobe annonça que l' « industrie avait atteint son point culminant » : « il suffirait d'une résistance du marché financier, d'une mauvaise récolte, pour qu'on ne puisse plus acheter autant et que vienne la surproduction (3) ».

Le « conseiller supérieur des mines » Wachler,

(1) V. Nos des 3 juin et 8 juillet 1899.

(2) Parmi les chambres de commerce, celle de Breslau fut une des rares à conseiller la prudence.

(3) *Frankfurter Zeitung*, 17 octobre 1899.

qui connaît admirablement la même région (Haute-Silésie), répondit, lors de la publication de ce discours, dans les *Berliner Neueste Nachrichten*. Si l'exportation diminue, c'est que la consommation nationale suffit. Malgré les droits de douane, la Russie ne se ferme pas; « au contraire, elle offrira très longtemps encore à l'industrie silésienne un débouché rémunérateur et croissant ». Les salaires se sont élevés ; mais le coût de revient n'a pas augmenté de ce chef depuis 1898, parce que les nouvelles usines sont mieux organisées. Les grandes compagnies ont toujours, inscrites dans leurs livres, d'importantes commandes. « La situation actuelle des charbonnages et de la sidérurgie est si saine et semble tellement devoir se maintenir au delà de 1900, qu'il est fort audacieux de pronostiquer avec certitude un prochain malaise. »

Ces paroles correspondaient à l'état général des esprits. Le nombre des personnes, « qui se mirent en sûreté pour attendre les événements prévus et leurs conséquences », demeura très restreint. Chacun était grisé par les bénéfices des années précédentes; il y avait longtemps que l'on annonçait un recul (1), sans qu'il s'en produisît aucun ; l'ère de prospérité paraissait commencer et non finir.

La Banque d'Empire intervint pour montrer

(1) Durant les premiers mois de 1898, tout laissait présager une crise dans l'industrie du fer; bientôt, cependant, la hausse reprit forte et ininterrompue. En juin 1899, le cours des valeurs industrielles baissa brusquement (Cf. Calwer, *Handel und Wandel*. 1900, p. 9).

aux imprudents l'étendue du danger. Le taux officiel de l'escompte, qui avait passé de 4 0/0 en mai à 4 1/2, puis 5 en août et 6 en octobre, fut fixé, le 19 décembre, à 7 0/0. On pouvait constater, au même moment, que, si l'industrie trouvait des débouchés à l'intérieur, il n'en était pas de même à l'étranger. « La puissance d'achat des principaux États d'outre-mer avait diminué en général par suite de la baisse de presque tous leurs produits, en particulier à la suite de troubles politiques (1). »

La confiance en l'avenir demeura, pour persister parfois lorsque la crise fut nettement déclarée. La chambre de commerce de Hambourg n'écrivait-elle pas, en date du 31 décembre 1900 : « Il n'y a nul motif de présager une dépression dans notre essor économique (2). »

Au début de 1900, les usines se trouvaient en pleine activité; si un certain nombre d'entre elles étaient obligées de restreindre leur production, c'était faute de matières premières ou semi-ouvrées (3).

En avril, presque brusquement (4), la Bourse, depuis plusieurs mois haletante, vit succéder à une période de tassements difficiles la capitulation des

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Elberfeld*, 1899, p. 20.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Hamburg über das Jahr 1900.*

(3) *Der Arbeitsmarkt*, 1er janvier 1901.

(4) Le 23 mars 1900, la *Norddeutsche Allgemeine Zeitung* publia un *Mahnruf an die Industriellen Deutschlands*, très remarqué, où elle analysait plusieurs symptômes de crise avec grande netteté.

haussiers. La situation était mauvaise dans son ensemble; elle montra tout en noir : marché de l'argent, débouchés dans le pays, concurrence à l'étranger, à ceux dont la confiance était hier encore absolue. Les banquiers, qui ne pouvaient plus resister à la baisse, renoncèrent à soutenir les cours. La réaction commença. A la fin du mois, des nouvelles alarmantes sur l'industrie du fer aux États-Unis accentuèrent cet affaissement progressif. Le nombre des vendeurs augmenta d'une façon continue et les acheteurs devinrent toujours moins nombreux (1). On craignait, disait-on, de voir l'Allemage débordée par les produits que l'Amérique voudrait céder à tout prix. En réalité, d'une part on avait dépassé la mesure et la Bourse devait payer ses fautes; de l'autre la situation générale, médiocre, même mauvaise, faisait dominer le pessimisme parmi les rentiers et les joueurs, comme l'optimisme avait auparavant régné parmi eux.

L'industrie se déclara victime des financiers et des spéculateurs. Elle soutint avec vigueur que la Bourse était seule coupable de cet événement, menaçant pour son crédit. A l'entendre, sa prospérité était sans égale; et il était aisé de s'en rendre

(1) Calwer, *Handel und Wandel*, 1900, p. 17 et 141 pour le cours des principales valeurs les 20 et 21 avril et les 6 et 7 juin. En ce qui concerne les parts des mines (*Bergwerkskuxen*) :

Borussia,	15 avril	3.000 M;	10 mai	2.700 M;	17 mai	2.500 M.
Carolus Magnus	—	8.800	—	8.400	—	8.100
Dahlhensen	—	2.600	—	2.500	—	2.300
Dorstfeld	—	14.400	—	13.150	—	12.050

compte : jamais les ouvriers n'avaient été aussi nombreux dans les ateliers; les commandes reçues assuraient à elles seules du travail pour de longs mois et permettraient de donner à la fin de l'année de forts beaux dividendes. L'Amérique, avec les frais de transport élevés, avec les droits de douane pour le fer brut, semi-ouvré et manufacturé, n'était guère menaçante (1). Aucun fait, aucune perspective ne confirmait les craintes de la Bourse.

Cependant, peu à peu, — plus ou moins lentement selon que les industriels avaient ou non reçu longtemps à l'avance les ordres de la clientèle et que celle-ci était ou non en mesure de prendre livraison, — il fallut bien se rendre à l'évidence. La Bourse avait entrevu que l'Allemagne produisait plus qu'elle ne pouvait consommer, que les prix actuels n'étaient pas de nature à ouvrir de nouveaux débouchés, que des crises et des guerres fermaient divers États ; et le marché était déprimé ou commençait à fléchir.

Essayons de préciser les causes profondes de la crise, en ce qui concerne d'abord les sociétés d'électricité sur lesquelles il nous sera aisé de nous exprimer avec netteté et en quelques mots; nous élargirons ensuite le champ de nos observations.

(1) *Monatsbericht der Rheinisch-Westfælischen Zeitung für mai 1900.*

II. — Les causes générales de la crise.

Après quelques tentatives peu heureuses, les sociétés allemandes d'électricité[1] virent leurs efforts couronnés du plus brillant succès. Le public, attiré par de hauts dividendes, accepta toutes les valeurs similaires, destinées à fonder des entreprises nouvelles ou à en élargir d'anciennes. Bien que le taux d'émission s'élevât d'une façon continue, une hausse des cours semblait assurée ; certaine apparaissait une réalisation dans des conditions favorables. Cette disposition du marché permit un développement rapide de l'industrie ; elle eût aussi pour conséquence un régime factice, des pratiques dangereuses.

Les sociétés d'électricité ne s'en tinrent point à fabriquer ce qui est nécessaire à l'éclairage et à la locomotion par le nouveau moyen. Il leur fallut, pour réveiller le public de sa torpeur et triompher des rivales, se charger du plan financier comme de l'organisation technique des entreprises ; la tentation des bénéfices, aisés comme ceux qui résultent d'un agio, fut trop forte. Les banques prêtèrent leur concours [2] ; cependant elles ne purent

(1) Cf. Fritz Hollwig, *Die Lage der elektrischen Industrie in Deutschland*, Wien, 1901. V. aussi Bernhard, *Krach-Krisis*, Berlin, 1902 et Wiener, *Berliner Tage-Blatt*, 21 août 1901.

(2) Cf. notre *Manuel de la banque*, Larose, 1901, ch. III de la IIe partie : les banques allemandes.

continuer cet office, qui leur faisait prendre des engagements démesurés. A côté des sociétés principales se créèrent ce que l'on appelle en Allemagne des « trusts » ; — non point, ainsi qu'on serait en droit de le croire, d'après le sens du mot en Amérique, des associations concentrant les intérêts en cause, mais des sociétés financières préparant la transformation d'entreprises existantes ou la création de nouvelles pour le chef de leur groupe. C'est ainsi que :

LA SOCIÉTÉ D'ÉLECTRICITÉ	A POUR SOCIÉTÉS FINANCIÈRES
Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft.....	I Bank für elektrische Unternehmung, Zürich. II Elektrische Lieferungs-Gesellschaft.
Siemens und Halske.....	I Elektrische Licht-und Kraftanlage-Gesellschaft. II Siemens' elektrische Betriebs Aktien-Gesellschaft.
Ludwig Loewe und C°....	I Union, Electricitäts-Gesellschaft. II Gesellschaft für elektrische Unternehmung, Berlin.
Schuckert Gesellschaft, Nuremberg.....	I Kontinentale Gesellschaft für elektrische Unternehmungen, Nuremberg. II Elektra, Dresden.
Lahmeyer, Elektricitäts-Gesellschaft, Frankfurt a/Main.....	Deutsche Gesellschaft für elektrische Unternehmung, Frankfurt.

Si les liens entre sociétés techniques et sociétés financières furent dès l'origine très étroits, les premières devinrent elles-mêmes de vraies sociétés financières, à mesure que la concurrence rendit les bénéfices de fabrication et d'installation insuffisants pour distribuer des dividendes en rapport avec les cours à la Bourse. Ce sectionnement permit surtout de ne point affoler le public par l'augmentation constante du capital social d'une seule et même entreprise.

La vente d'actions, faciles à classer avec profit par suite des dispositions favorables du marché, assura longtemps de brillants bénéfices. Mais les titres des nouvelles sociétés, en particulier celles des tramways transformés, encombrèrent les portefeuilles : on avait acheté cher, sinon très cher, les compagnies à traction animale, et les comptes de profits et pertes ne permettaient pas de fixer un agio rémunérateur ; à mesure que les débouchés dans les grands centres du pays et dans les principaux États européens avaient diminué, on s'était rejeté sur les petites villes nationales et sur les marchés lointains, et plus d'un déboire avait été le résultat de cette audace.

On put remédier momentanément à cette situation : lorsqu'une société était dans un médiocre ou mauvais état de liquidité et, par conséquent, dans l'impossibilité de poursuivre son activité, on créait de « jeunes » actions, qu'enlevaient les anciens actionnaires attirés par une sorte de prime.

Un recul, sinon une catastrophe, aurait lieu le

jour où, pour un motif quelconque, la spéculation perdrait son optimisme et les capitalistes réfléchiraient. Tout ce qui aurait été réalisable serait réalisé; les bénéfices techniques, déjà insuffisants, ne pallieraient pas les fautes commises, n'amortiraient pas les pertes, qui résulteraient de la dépréciation du portefeuille-titres.

Vers 1899, rien n'était plus dans un état normal, aux points de vue industriel et commercial.

Les fabriques avaient augmenté en nombre et s'étaient élargies avec une rapidité prodigieuse : la surproduction devenait menaçante. Plusieurs sociétés ne voulurent pas se contenter de construire des machines d'usage courant : elles firent « plus grand ». Pour des dynamos de puissance exceptionnelle, de quatre mille chevaux par exemple, elles commandèrent des machines-outils nouvelles, des pièces d'acier énormes. Or les prix de vente ne tenaient pas, et d'ailleurs ne pouvaient pas tenir, un compte suffisant des frais qu'occasionnaient ces établissements rarement utilisables.

L'active concurrence entre tous rendait la surproduction plus désastreuse : faute de s'entendre, les sociétés d'électricité acceptaient des commandes dans des conditions peu avantageuses et accordaient des crédits démesurés. L'étranger fabriquait lui-même de nombreuses machines, qu'il faisait venir autrefois d'Allemagne (1). Le ren-

(1) *Leipziger Volks-Zeitung*, 9 août 1902.

chérissement des matières premières et de l'argent accentuait le mal.

Les causes de la crise sont, pour l'ensemble de la grande industrie allemande, de nature assez voisine.

Tout le monde dit et répète en Allemagne : « Le développement économique a été si rapide qu'un capital suffisant n'a pu se former[1]. » Cette observation, en principe exacte, manque de toute clarté. Est-ce la production qui n'eut plus à sa disposition les fonds nécessaires? Est-ce le public? Ne serait-ce pas l'un et l'autre? Mieux vaut, croyons-nous, abandonner cette formule ambiguë.

Le marché de plusieurs produits bruts et demi-manufacturés n'était pas normal pour des motifs d'ordre général et divers, que nous ne pouvons même pas indiquer ici. Le développement en nombre et puissance, des usines, très spécialement des usines métallurgiques, rendit aisée la surproduction malgré de notables débouchés[2]. On ne fit pas assez attention que fort souvent les machines *fabriquaient* pour des *fabriques*[3]. Que la consommation n'augmentât pas dans la même mesure que cette production, ou qu'elle diminuât par suite des circonstances, la situation deviendrait difficile.

(1) Citation de F. Oppenheimer (*Der Kapitalsmarkt*, *Preussische Jahrbücher*, juin 1901).

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau für 1901*, et *Jahresbericht der Handelskammer zu Bochum für 1901*.

(3) Congrès des banquiers allemands (*Frankfurter Zeitung*, 20 septembre 1902).

Les manufacturiers et le négoce, au lieu d'entrevoir la possibilité d'un recul, ne songèrent qu'à la difficulté d'obtenir ou de se procurer des marchandises en quantités suffisantes [1]. L'optimisme courant entraîna une forte demande de matières premières et semi-ouvrées; sur un champ étroit, les cours s'élevèrent d'une façon sensible et continue. Mais les consommateurs ne se trouvèrent pas toujours en état de payer des sommes correspondantes; à mesure que les prix progressèrent, la vente diminua. Le commerce se sentit menacé; effrayé par l'importance de ses stocks, il ne fit plus de commandes [2]; et l'industrie, qui ne peut s'arrêter pour reprendre ensuite, ne sut avec qui traiter.

Dans quelle mesure doit-on parler de « surproduction » et de « sous-consommation » ? D'après la *Rheinisch-Westfälische Zeitung,* ce serait là une question « superflue ». « Lorsque la balance baisse d'un côté, c'est la conséquence à la fois de ce qu'un côté est trop lourd et de ce que l'autre est trop léger; de même quand on dit : on produit plus que l'on ne consomme, ou on consomme moins qu'on ne produit. » Les socialistes sont d'un avis différent. « La crise actuelle, selon M. Calwer [3], a pour cause principale que la puissance d'achat des travailleurs n'a pas assez progressé : les salaires

(1) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin*, 1900, t. I, p. 1.

(2) Vogelstein, *die Industrie der Rheinprovinz*, p. 28.

(3) *Leipziger Volks-Zeitung*, 8 février 1902.

ne se sont pas élevés de façon à assurer des débouchés suffisants ».

Ces deux notions opposées (1) ont chacune leur part de vérité. La distinction entre « surproduction » et « sous-consommation » est fort délicate ; elle mène à des observations plus subtiles qu'exactes. Cependant elle mérite d'être retenue. Si l'on ne peut parler de « sous-consommation » pour de nombreuses choses, pour les locomotives par exemple, pour beaucoup d'autres d'usage courant il faut constater une mauvaise répartition des richesses. Les budgets, publiés récemment par M. Hirschberg (2), le prouvent à l'évidence : à Berlin, un nombre considérable de familles sont obligées de se passer du nécessaire, malgré les efforts souvent énergiques de leurs membres. Nul doute que le sort des travailleurs de la ville, comme d'ailleurs des classes rurales (3), n'ait restreint les débouchés.

Les fautes financières et les procédés des banquiers ne furent pas non plus sans grande influence. La Bourse, croyait-on, fournirait tout l'argent désirable ; on ne prévoyait pas que « le marché des

(1) V. sur elles l'excellent article de M. Spiethoff, *Vorbemerkungen zu einer Theorie der Ueberproduktion* (*Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*; avril 1902).

(2) *Haushaltrechnungen minder bemittelter Bevölkerungsklassen* des *Veröffentlichungen des statistischen Amts der Stadt Berlin*.

(3) *Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau für* 1901, p. 3. — *Contrà* pour l'Alsace, *Jahresbericht des Handelskammer zu Strassburg für* 1901, p. 3.

capitaux serait dans l'impossibilité de suivre un essor aussi rapide[1] ». Les cours des valeurs étaient boursoufflés[2]; ils correspondaient, moins que généralement dans une période de hausse, au taux moyen de l'argent sur un marché disposant de pareilles ressources et calme dans ses appréciations. La loi de 1896 (*Bœrsengesetz*), en rendant difficile la spéculation à la baisse, avait supprimé l'ancien contrepoids contre la hausse[3].

Les tromperies dans le domaine des sociétés par actions et des émissions[4] furent inouïes et nombreuses; les débats des procès Exner et Sanden ont jeté sur ce point les lueurs les plus tristes. Elles consternèrent et mirent en défiance la masse des petites gens et des rentiers à leur aise. Même sans crise, ces abus auraient été connus et auraient occasionné, un jour ou l'autre, des pertes notables[5].

Comme lors de tout recul, la terreur de nombreux banquiers a accentué le mal[6]. M. Koch,

(1) Cf. les paroles de M. R. Koch dans la séance du Reichstag du 7 février 1899 (*Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichstages*).

(2) R. Eberstadt, *das Deutsche Capitalmarkt*, Leipsick, 1901.

(3) V. notre volume sur les *Bourses allemandes*, Paris et Berlin, 1898.

(4) V. *Berliner Tage-Blatt*, 12 août 1901 et *Frankfurter Zeitung*, 15 février 1902.

(5) Rapport du Comité au congrès des banquiers allemands (*Frankfurter Zeitung*, 20 septembre 1902).

(6) Nous avons insisté à maintes reprises sur ce point dans notre *Manuel des banques de dépôt, des banques de crédit et des sociétés financières*, Paris, 1901.

président du comité directeur de la Banque d'Empire, a dit : « C'est de là que presque toute la crise est née [1]. » Beaucoup de financiers ne songèrent qu'à se mettre à l'abri ; les crédits furent « coupés » dans la mesure du possible ; l'escompte n'eut plus vraiment de marché [2]. Sans la grande banque d'émission qui fut très libérale [3], sans quelques puissantes institutions de crédit et sans les sociétés étrangères qui prêtèrent leurs concours, combien de personnes auraient succombé ? Les étroites relations des industriels et des commerçants allemands avec leurs banquiers rendirent la panique de ceux-ci particulièrement menaçante.

Nous devons rappeler encore la spéculation sur terrains et bâtisses, qui joue en Allemagne un rôle *énorme* et qui a permis, beaucoup plus que la Bourse, le commerce et l'industrie, la constitution des plus grosses fortunes des villes importantes. Elle a arrêté l'essor économique pour un double motif. Les graves erreurs de quelques crédits fonciers mirent le public en méfiance des créances hypothécaires ; l'argent disponible pour la construction des maisons devenant plus rare, les constructions devinrent elles-mêmes moins nombreuses ; plusieurs industries virent ainsi diminuer leur clientèle. Les 42.000.000.000 marcs d'hypothèques, dont les immeubles allemands étaient grevés en

(1) *Vossische Zeitung*, 3 janvier 1902.

(2) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin für* 1901, t. I, p. 33.

(3) *Frankfurter Zeitung*, 20 septembre 1902.

1900 [1], représentaient un poids mort, que le marché financier a beaucoup de peine à tirer après lui et qui augmente sans cesse [2].

En résumé, nous retrouvons à la fois, lors de la dernière crise allemande, les trois formes que distingue la doctrine : crise de production, crise de débouchés, crise de circulation. Pour le coton, la laine, la soie, et, en une certaine mesure, le charbon, la *production* a une influence perturbatrice. Pour les industries métallurgiques et textiles en particulier, les *débouchés* furent trop étroits : la surproduction et la sous-consommation se firent sentir, par suite notamment de la négligence de l'exportation durant les années prospères. Enfin, le marché financier et les frais élevés des transports, dont nous n'avons pas pu parler un instant dans cet exposé d'ensemble, entravèrent la *circulation* [3].

III. — Histoire de la crise.

Les principaux épisodes des années 1900-1902 sont faciles à indiquer. Ils ressemblent à ceux que les théoriciens ont constatés lors des autres crises modernes. Mais, étant données les différences notables que tout observateur soigneux remarque entre chacune d'elles et l'impossibilité de se faire

(1) R. Eberstadt, *Die gegenwärtige Krisis*, Berlin, 1902, p. 20. V. aussi ses *Städtische Bodenfragen*.

(2) V. les nombreux travaux de M. Félix Hecht.

(3) *Kölnische Zeitung*, 28 décembre 1901.

dès maintenant une idée d'ensemble, nous préférons, ainsi que M. W. Lotz [1], rapporter les faits purement et simplement, sans souci du cadre classique ni de comparaisons.

Les cartels, dont on pouvait, pour la première fois, étudier le rôle, n'ont pas eu, comme on l'espérait, une influence pondératrice ; ils ont même, à plusieurs points de vue, accentué le mal. Ils ne se sont que rarement trouvés en mesure de donner confiance aux détenteurs de stocks et de maintenir le cours des produits manufacturés[2]. Lorsqu'ils en eurent la force, ils laissèrent le prix des matières premières et semi-ouvrées à une hauteur, qui rendait difficile la lutte internationale et dont de minimes primes d'exportation atténuaient à peine les effets. Et surtout plusieurs comptoirs, en généralisant la pratique des marchés à très long terme, ont voulu diminuer leurs risques et n'ont pu, écrasant les uns, atteignant plus ou moins gravement les autres, que gagner quelques mois ; fabriquant en pleine crise ainsi qu'en temps de prospérité, les syndiqués ont accentué la surproduction sans se douter que les stocks pèseraient sur le marché à mesure qu'ils augmenteraient non en raison ordinaire, mais presque en raison du carré de leur augmentation. Atténuons aussitôt les traits de

(1) V. son rapport au congrès des banquiers allemands : *Die Wirthschaftskrisis des Jahres* 1901, Frankfurt, 1902, p. 4.

(2) *Bericht über die Lage der im Vereine für die berg- und huttenmännischen Interessen im Aachener Bezirk während* 1901, p. 10.

ce tableau : les circonstances furent, il est vrai, assez particulières; n'attachons donc pas à ces constatations l'importance d'une vraie leçon pour l'avenir (1).

La crise ne fut pas aussi violente dans tous les pays : l'Allemagne reçut un coup plus fort, pour le moins fut plus longtemps atteinte. La situation médiocre mais non mauvaise des marchés étrangers lui permit d'exporter des quantités considérables, qui, sinon, auraient occasionné de plus graves perturbations.

En avril 1900, le nombre des bâtiments, dont on commençait la construction, diminua à cause de la cherté des capitaux; en mai, le recul était sensible dans la fabrication des machines et dans la sidérurgie; en juin, on constatait presque un arrêt dans les nouvelles commandes. Bientôt, les mines de charbon et les hauts-fourneaux furent presque seuls à demeurer prospères. La majorité des industriels, surtout les producteurs de matières premières et demi-manufacturées, n'y prirent point garde; bien que les acheteurs ne voulussent et ne pussent pas toujours prendre livraison, ils continuèrent à travailler autant qu'auparavant. Les magasins des négociants débordèrent de marchandises invendues. La politique avait une influence défavorable : au Transvaal, la guerre ; en Chine, les « troubles » ; en Amérique, la crise. Et l'argent était rare ; la Bourse baissait sans cesse !

(1) Cf. chapitre VI.

Le commerce s'effraya de voir se constituer, à côté des siens, des stocks considérables. Sur le marché alarmé s'établit une lutte désastreuse entre les négociants et les industriels. Les usines, forcées en vertu d'anciens contrats de recevoir livraison de quantités considérables de matières brutes ou semi-ouvrées à des prix élevés, cherchèrent des débouchés et n'en trouvèrent point sans peine[1]. Pour préparer un revirement dans le pays et disposer de quelque argent liquide, elles s'adressèrent au loin : en Australie et aux Indes, elles envoyèrent leurs poutrelles ; dans tels autres États ou colonies, leur fonte, leurs tôles, leurs rails, leurs fers marchands; mais à quelles conditions! Toute idée de bénéfice devait être écartée; il s'agissait seulement de limiter les pertes.

Au printemps et surtout durant l'été de 1901, les catastrophes suivirent les catastrophes : parmi les plus connues, rappelons celles de la *Preussische*, de la *Pommersche* et de la *Mecklemburg-Strelitzsche Hypotheken-Bank*, de la *Leipziger-Bank,* de la *Trebertrocknung-Gesellschaft*, de la *Gesellschaft vorm. Kummer,* du *Dresdner Creditanstalt*, de l'*A.-G. Terlinden*, de la *Fabrik feuerfester und saurefester Produkten,* de la *Reederei vereinigter Schiffer in Breslau*. Conséquences, et non, comme on l'a cru trop souvent, causes de la crise.

La crainte [2] se généralisa. On se méfia des

(1) *Deutscher Oekonomist*, 4 janv. 1902.

2) Pas une « panique », sauf dans quelques régions, comme l'a

maisons même les plus solides. Les étrangers retirèrent leur avoir chez les banquiers allemands; plus d'un exportateur américain ou russe refusa tout paiement par acceptation et exigea espèces contre connaissement (1).

En automne 1901, la métallurgie et les fabriques de machines étaient très atteintes. Elles renvoyaient un grand nombre d'ouvriers; elles raccourcissaient les journées de travail à 8, 7, 6, et même 4 heures 1/2; elles en diminuaient le nombre à cinq, à quatre ou à trois. Le taux des salaires baissait et les salaires payés étaient fréquemment peu élevés (2).

Beaucoup pensaient que cet état serait passager, que tout reprendrait rapidement son cours normal. Les circonstances politiques étaient plutôt favorables : en Extrême-Orient, plus de guerre; dans l'Afrique méridionale, la paix semblait proche. Les récoltes n'étaient pas mauvaises. En juin, le taux officiel de l'escompte se trouvait à 3 1/2 0/0; en août, le taux privé à 2 1/4! Il n'en fut rien cependant. Le coup eut ses « contre-coups ». Les bas dividendes accentuèrent « la sous-consommation ». Les acheteurs, déconcertés, demeurèrent sur le qui-vive. La surproduction resta menaçante: Il fallut continuer à travailler en très large partie pour l'étranger aux seuls prix possibles sur un

constaté dernièrement M. W. Lotz au congrès des banquiers allemands (*Frankfurter Zeitung*, 20 septembre 1902).

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Essen für 1901*, t. I, p. 13.

(2) *Arbeitsmarkt*, 1er novembre 1901.

marché international peu favorable. Heureusement, le Gouvernement prussien atténua les effets de la dépression en faisant des commandes pour ses chemins de fer et en ordonnant la construction de nouveaux édifices.

Les tableaux ci-dessous, qui indiquent la fluctuation des cours des principales valeurs industrielles et le nombre des sociétés créées de 1899 à 1901, prouvent l'intensité du choc : durant 1901, la Bourse fléchit ou végéta ; le monde des affaires se trouva dans l'impuissance. Sur 2.931 sociétés par actions, 902, donc un tiers environ, ne donnèrent aucun dividende ; la moitié des moins fortunées durent même enregistrer des pertes, 26 tombèrent en faillite, 25 furent mises en liquidation [1].

L'activité de la Banque d'Empire avait été variable selon les régions : à Essen [2], les prêts sur titres et l'escompte diminuèrent par suite du marasme ; en Silésie [3], ils progressèrent à cause de la crainte des banquiers ; à Siegen, le trafic total passa de 392.245.900 marks en 1900 à 409.474.266 en 1901, alors que la *Siegener Bank für Handel und Gewerbe* constatait une réduction des affaires de 35.121.000 marks [4].

(1) *Handbuch der deutschen Aktien-Gesellschaften für 1902.*

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Essen für 1901* (II Teil).

(3) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 202 et 240.

(4) *Jahresbericht der Handelskammer zu Siegen für 1901*, p. 6.

Tableau indiquant en 0/0 le cours de quelques valeurs de 1900 à 1902 (1).

	COURS DU TERME, LE										
	31 mars 1900	30 juin 1900	30 sept. 1900	31 déc. 1900	30 mars 1901	29 juin 1901	30 sept. 1901	31 déc. 1901	31 mars 1902	30 juin 1902	30 sept. 1902
Gelsenkirchen (charb.)	220 »	193 »	186 25	180 75	185 »	167 75	154 80	170 40	164 80	168 25	170 30
Harpener (charb.)	234 80	185 75	175 10	168 40	181 25	170 25	148 »	157 40	168 »	174 75	165 50
Phœnix (aciérie)	227 90	187 50	150 »	147 75	159 »	146 »	110 50	129 60	142 »	120 »	126 »
Bochumer Gusstahl (aciérie)	281 40	222 90	170 50	175 30	197 70	175 10	157 75	174 »	200 »	192 90	178 75
Alsen (ciment)	—	238 »	212 50	221 »	217 »	183 25	175 75	177 75	182 50	181 »	195 75
Vulcan (machines)	261 60	226 »	186 25	211 »	202 »	200 »	185 10	195 »	195 90	205 »	209 50
Schuckert (électricité)	232 »	206 25	175 »	167 75	174 25	133 70	99 70	100 60	109 90	103 25	84 »
Höchster (produits chimiques)	380 »	374 »	365 25	353 »	341 »	320 »	—	338 »	345 75	349 »	351 »
Norddeutsche Wollkämmerei (laine)	182 10	153 »	128 »	131 10	143 50	136 »	133 »	139 »	140 50	145 »	150 »
Schultheiss (brasserie)	254 25	232 25	215 50	219 80	224 50	217 »	207 75	212 10	232 25	237 75	226 25
Berlin-Sudwest (immobil.)	110 60	100 10	98 60	95 »	96 75	86 50	71 »	85 »	109 50	96 50	104 »
N.-d. Lloyd (transports maritimes)	128 40	118 75	106 »	119 75	119 50	115 »	106 10	104 60	110 10	108 50	106 10
Reichsbank (banque)	157 20	156 50	149 25	149 »	148 »	153 »	152 50	152 75	154 »	157 50	155 40
Deutsche Bank (banque)	205 60	191 50	180 80	196 90	204 40	193 50	189 75	202 10	209 40	208 20	207 50
Diskonto Gesellschaft (banque)	197 50	179 20	167 »	176 20	191 20	176 70	168 50	179 90	195 »	184 25	185 »
Dresdner Bank (banque)	159 90	149 75	138 »	145 »	148 75	132 75	116 30	127 75	139 25	144 10	141 75

(1) Statistiques établies avec l'aimable concours de l'archiviste de la *Berliner Diskontogesellschaft*.

Tableau indiquant le nombre des sociétés créées de 1899-1902 ainsi que les fonds mis à leur disposition (1).

DÉSIGNATIONS	1899		1900		1901		1er SEM. 1902	
	Nombre	Capital en 1.000 marcs	Nombre	Capital en 1.000 marcs	Nombre	Capital en 1.000 marcs	Nombre	Capital en 1.000 marcs
Entreprises agricoles	1	500	2	1.140	2	7.000	—	—
Mines, industrie du fer	11	23.349	14	23.219	7	11.300	1	1.500
Industrie de la pierre et de la terre	29	25.430	33	22.837	17	13.998	5	3 375
Fabriques de machines	75	109.220	53	87.390	19	19.010	4	2.935
Industrie chimique	21	15.005	11	15 960	11	4.355	2	4.614
Industrie électrique	32	34.590	15	27.670	10	6.450	4	9.410
Industrie textile	13	18.480	16	26.965	8	15.270	3	9.075
Papier, bois, cuir	18	18.405	18	21.667	7	4.810	2	972
Industrie alimentaire	47	42.517	31	21.140	23	17.643	5	1.495
Sociétés immobilières	19	37.520	22	31.340	9	7.036	4	4.500
Industrie polygraphique	8	13.262	4	3.600	1	100	2	380
Banques	16	29.211	5	6.050	6	12.000	1	2.000
Sociétés d'assurances	5	9.300	—	—	2	1.700	—	—
Chemins de fer	9	71.383	2	6.203	3	15.754	2	1 800
Entreprises de transports	29	65.986	17	33.847	9	17.065	3	4.640
Hôtels, etc	6	3.640	5	4.250	2	470	1	100
Divers	25	26.595	13	7.180	12	4.296	6	5.650
TOTAL	364	544.393	261	340.458	158	158.257	50	52.446

(1) D'après *der deutsche Œkonomist*, 19 juillet 1902.

Au début de 1902, le chômage augmenta, bien que janvier amène presque toujours une reprise ;

Tableau indiquant la proportion des demandes de places pour cent offres dans les bureaux officiels de placement entre 1899 et 1902 (1).

	1899	1900	1901	1902
Janvier.....	133,0	126,2	168,8	220,2
Février.....	113,8	113,1	155,8	208,3
Mars.....	87,7	99,8	139,7	148,9
Avril.....	99,0	93,4	142,8	147,5
Mai.....	101,3	106,4	145,1	172,0
Juin.....	93,0	108,8	152,4	167,8
Juillet.....	100,5	122,2	159,1	163,4
Août.....	94,1	107,5	150,2	
Septembre....	97,8	110,5	147,5	
Octobre.....	104,9	135,3	198,1	
Novembre....	130,9	169,3	223,9	
Décembre....	124,2	177,9	240,6	

d'une façon courante, les travailleurs laissés à leur poste souffrirent plus qu'auparavant de la dépression (2). Tandis qu'en Silésie les patrons ne se gênaient guère avec la masse ignorante et sans force des « manœuvres » slaves, deux soucis percèrent dans les autres régions de l'Empire : celui

(1) D'après l'*Arbeitsmarkt*. — Pour les douze derniers mois il n'est pas possible d'avoir les chiffres révisés.

(2) *Leipziger Volks-Zeitung*, 15 février 1902.

de ne pas désorganiser des équipes lentes à former, et celui de ménager les sentiments d'indépendance et de solidarité de la classe laborieuse. Au lieu de renvoyer purement et simplement les ouvriers habiles, on les conserva; mais ils supportèrent tous les conséquences de la crise; l'ensemble chôma d'une façon presque régulière. Cependant en mars, puis en juin et juillet, on constatait une certaine diminution des demandes de travail (1).

Une reprise momentanée, sinon définitive, fut maintes fois annoncée. L'espoir demeura toujours de courte durée. La dépression ne se limitait pas seulement aux villes et aux régions industrielles; elle atteignait les parties les plus diverses du territoire. En réalité, il n'y avait encore aucune amélioration. Des commandes isolées, un mouvement périodique, facile à constater même en temps de dépression, avaient été pris pour les débuts d'un nouvel essor par les spéculateurs à la hausse, qui avaient transformé leurs désirs en réalités. Dans le bassin rhénan-wetsphalien, on tenait à ne pas atténuer par une ombre trop forte l'impression que laisserait bientôt à Dusseldorf la constatation des progrès des industries minière et sidérurgique.

L'état présent n'est pas brillant; mais les moments les plus pénibles semblent passés. A Berlin, le nombre des sans-travail n'est plus aussi grand, et il en est de même dans un certain nombre de villes de l'Allemagne septentrionale, comme Posen, Leip-

(1) *Der Arbeitsmarkt*, 15 avril 1902.

sick, Dortmund. On ne saurait cependant généraliser complètement cette observation [1]; et il ne s'agit, peut-être, que d'une amélioration passagère.

Deux jugements récents nous semblent assez exacts : « Actuellement, la crise n'est pas complètement finie..... » [2]; « aucun signe notable ne présage une prompte reprise [3] ». Une nouvelle (fin septembre) et scandaleuse faillite, celle de l'Aktien-Gesellschaft fur chemische Industrie, Rheinau-Mannheim [4], prouve que l' « assainissement » se continue.

Les charbonnages souffrent de la stagnation de l'industrie; ceux qui sont syndiqués ou d'accord entre eux ne font rien pour l'atténuer. Ils ne baissent guère les prix dans le pays. Et, pour empêcher dans la mesure du possible la formation de stocks trop considérables, ils exportent à n'importe quelles conditions, au détriment de leurs nationaux qui ont de la peine à lutter contre des rivaux aussi favorisés. Depuis la fin de l'été, la situation s'améliore. Mais la reprise est lente.

Les hauts-fourneaux, les fonderies et les aciéries se lamentent sur le manque de commandes et plus encore sur les conditions auxquelles ils sont forcés de traiter s'ils veulent avoir de l'ouvrage. Dans l'Ouest, on se plaint et des prix et de l'ab-

(1) *Der Arbeitsmarkt*, 15 juillet 1902.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Bochum für* 1901.

(3) *Jahresbericht der Deutsch-Luxemburgischen Bergwerksgesellschaft für* 1901-2.

(4) *Frankfurter Zeitung*, 29 septembre 1902.

sence de travail. En Silésie, une amélioration est fort sensible ; les ordres n'y font pas défaut, si les cours s'y élèvent peu. Les exportations continuent : telles usines déversent à l'étranger le tiers, la moitié, parfois plus encore de leurs produits bruts, semi-ouvrés ou finis, à des prix qui ne laissent guère de bénéfices, lorsqu'ils ne comportent pas des pertes! La Bourse n'en est pas moins très optimiste : les actions des sociétés, qui n'ont pu distribuer aucun dividende pour le dernier exercice, voient leurs cours dépasser souvent le pair! Est-ce le présage d'une prochaine reprise? Les uns rappellent qu'il y a deux ans et demi, la spéculation a fort bien entrevu l'avenir : ne l'aperçoit-elle pas encore aujourd'hui mieux que l'industrie? Les baissiers et les gens calmes invoquent, au contraire, le témoignage des fabricants eux-mêmes, qui sont pessimistes sans avoir aucun avantage à l'être. Les espérances ne reposent que sur deux bases incertaines : l'expérience a appris qu'une assez belle récolte, comme celle de 1902, augmente la faculté d'achat de la masse; l'Amérique ne peut être menaçante dès maintenant, car ses récoltes permettront d'absorber en plus large partie sa production de fer. Le pessimisme a pour cause les prix actuels, la torpeur générale, et des craintes d'ordres divers (1).

Les sociétés d'électricité attendent avec impatience que le marché financier devienne plus

(1) *Neue Zürcher Zeitung*, 30 août 1902.

favorable. Leurs magasins contiennent encore des machines qui furent fabriquées avec des matériaux très coûteux [1]. Selon un homme compétent, elles n'avaient du travail, au mois d'août dernier, que pour 50 à 60 0/0 de leur faculté de production [2]. La lutte qu'elles se livrent prend des formes inouïes. Dernièrement, les directeurs d'un tissage, désireux d'établir la traction électrique dans leurs usines, ont convoqué les représentants des principales entreprises d'électricité pour un jour déterminé; ils ont laissé chacun d'eux dans des pièces séparées, et, allant de l'un à l'autre, ont réclamé des concessions toujours nouvelles, sous prétexte de concessions faites par les rivaux. Lorsque les prix furent très bas, les trois sociétés qui acceptaient les prix les plus modérés furent retenues, et on accentua encore ce combat en champ clos [3]. Les tentatives pour mettre un terme à de telles manœuvres n'ont pas réussi [4]. On dit qu'à la prochaine assemblée des sociétés allemandes d'électricité des efforts seront faits pour aboutir à un accord; mais ils seront probablement sans résultat, car, si une entente existe entre Schuckert et l'Allgemeine Elektricitäts-Gesellschaft, elle provient non d'un mouvement général d'idées, mais de productions et d'intérêts

(1) *Geschäftsbericht der E. A. G. vorm. Lahmeyer für* 1901-1902.

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 27 août 1902.

(3) *Eod. loc.*, 26 juillet 1902.

(4) *Geschäftbericht der E. A. G. vorm. Schuckert für* 1901-1902. — Cf. Calwer, *Handel und Wandel*, 1901, p. 120.

différents, comme de questions personnelles. Peut-être le recueillement actuel est-il favorable; il laisse mûrir des idées, surtout celle relative à la traction des chemins de fer, qui, sans un arrêt de l'activité générale, aurait trouvé une réalisation prématurée.

Les fabricants de machines-outils ont renvoyé une très large fraction de leur personnel. Ils sont redevenus, durant les derniers temps, les maîtres du marché national sans porter un dommage très sensible à leurs débouchés lointains : en 1901, l'importation a passé à 1.702 tonnes seulement, au lieu de 6.429 durant l'année précédente, et l'exportation s'est à peu près maintenue (8.286 tonnes contre 9.267 tonnes)(1). Aujourd'hui, qu'importe en une certaine mesure à beaucoup de fabricants de machines de vendre sans grand profit, pourvu que les usines aient du travail. Et elles n'en ont souvent pas assez pour leurs peu nombreuses équipes!

Le bâtiment profite, depuis l'été, d'une reprise; le prix des matériaux, les salaires et le taux de l'argent incitent les rentiers et les spéculateurs(2).

Les filatures et les tissages de coton ont beaucoup souffert; ils auront bientôt, semble-t-il, des jours un peu meilleurs. L'industrie de la laine n'est pas encore totalement remise du krach de 1900, qui fut toutefois moindre dans l'Empire

(1) *Hannoverscher Courier*, 7 mai 1902. — Cf. les comptes rendus de la séance du *Verein Deutscher-Werkzeug-Machinenfabriken* du 12 juillet 1902, pour les statistiques de 1902 plus concluantes encore.

(2) *Leipziger Volks-Zeitung*, 19 juillet et 30 août 1902.

germanique qu'en France. Les instants pénibles ou peu favorables, qui ont arrêté le développement de ces deux sœurs jumelles pendant la hausse générale, ont eu pour conséquence de mieux maintenir l'équilibre entre la production et les débouchés [1].

L'industrie chimique [2] n'a pas été très touchée par la dépression; sa prospérité est à peine moins grande. La production n'a pas été réduite; si les importations ont augmenté de 14.000.000 marcs, les exportations ont dépassé de 19.000.000 marcs leur montant pendant l'année précédente. Ce qui a diminué les bénéfices, c'est la « sous-consommation » de l'industrie nationale, et plus encore l'élévation du coût de revient, par suite de la hausse des matières brutes, du charbon et des salaires, qui n'a pu trouver son expression dans le prix de vente. Le dividende moyen des sociétés chimiques, qui a été, en 1899, de 13,52 0/0, n'a décliné en 1901 qu'à 12,33, — résultat qui passerait en maints pays pour merveilleux.

Le marché financier s'est relevé [3]; les cours ont repris de la fermeté [4]. N'exagérons pas la portée de cette constatation et n'attachons pas trop d'importance au prétendu succès du dernier emprunt

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Elberfeld für 1901*, p. 4.

(2) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin für das Jahr 1901*, t. I; *Handelsbericht für 1901 der Firma Gehe und C°*; les rapports annuels du *Verein zur Wahrung der Interessen der chemischen Industrie Deutschlands* (*Chemische Industrie*).

(3) V. p. 27 les statistiques sur les sociétés par actions durant le premier semestre de 1902.

(4) V. p. 26.

russe, qui prouverait tout au plus le retour aux fonds d'État du public, hier échaudé dans ses tentatives aventures. La réalité est tout aussi simple et moins brillante. Le ministre des Finances de Russie, désireux d'assurer un succès éclatant à cette opération, obligea le syndicat berlinois de fixer un écart considérable entre le cours des rentes anciennes et le cours d'émission. Chacun se considéra comme assuré d'une hausse rapide pour les titres qu'il souscrirait : les deux emprunts devraient se fondre et le syndicat était là pour empêcher une dépression trop forte, durant les premiers temps tout au moins. Les acheteurs (*Konzertzeichner*) affluèrent, puis revendirent. Peu après la répartition, des quantités considérables de rentes étaient revenues au syndicat, qui les offrait en Bourse au-dessous de la cote, sans risquer d'attirer de nouveaux spéculateurs.

Le taux de l'escompte est très normal ; il n'indique pas, toutefois, que l'argent disponible pour les entreprises industrielles soit nombreux : le papier, que l'on accepte pour couvrir les dépôts, est assez rare ; les lettres de crédit ne trouvent pas maintenant aussi aisément preneurs qu'autrefois.

IV. — **Intensité de l'atteinte.**

Comment l'ensemble de la population allemande, et la population des régions industrielles en particulier, ont-elles supporté ce coup? Doit-on même constater un notable recul? Les quelques chiffres,

qui nous permettent jusqu'à présent de porter un jugement, font dominer la note optimiste. Voici d'abord le capital moyen par tête d'habitant qu'a atteint en Prusse l'impôt sur le revenu [1] :

1900.	234 M. 3
1901.	245 — 9

Les dépôts aux caisses d'épargne ont augmenté dans les cercles industriels (Beuthen, Gleiwitz, Kattowitz, Pless, Rybnik, Tarnowitz et Zabrze) du district principal d'Oppeln (Silésie) [2] :

31 décembre 1899.	49.958.443 M.
— 1900.	55.859.218 —
— 1901.	62.164.783 —

Le nombre des faillites n'est pas devenu énorme :

Tableau indiquant le nombre des nouvelles faillites déclarées de 1899-1902 [3].

	1899	1900	1901	1902
1er trimestre..	2.182	2.266	2.663	2.858
2e — ..	1.980	2.145	2.583	2.478
3e — ..	1.625	1.765	2.337	—
4e — ..	1.933	2.371	2.983	—

(1) *Zeitschrift des Kg. preussischen statistischen Bureaus*, 1902.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für* 1901, p. 24.

(3) *Vierteljahresheft zur Statistik des deutschen Reichs* (statistiques trimestrielles).

Peut-être les données sur 1901 seront-elles, au total, moins favorables; en 1902, on s'apercevra plus de la crise. A Siegen, par exemple, l'impôt sur le revenu, qui avait produit, en 1900-1, 518.845 marcs et, en 1901, 598.076, en produira, en 1902, 596.174, et moins encore en 1903, parce qu'une partie des bénéfices des bonnes années ne rentrera plus en ligne de compte (1).

Malgré les pertes qu'ont subies les industriels du chef de leurs usines, les capitalistes du chef de leur portefeuille, les ouvriers du chef de chômages et de réductions de salaires, le trouble semble moins profond dans l'existence de chacun que lors de circonstances voisines. Plus d'une famille aisée ou riche a réduit son train de vie; dans les principales villes, la misère est plus grande qu'à l'ordinaire (2); dans les centres industriels comme Chemnitz, tel ouvrier qui gagnait, en 1899, quarante marcs par semaine, n'en a plus que vingt à vingt-cinq environ pour subvenir aux besoins de lui et des siens; et, en ce qui concerne l'ensemble des classes laborieuses ou pauvres, le prix des loyers est excessif, la viande est chère (3). N'exagérons rien, cependant. Les statistiques futures confirmeront, croyons-nous, nos constatations personnelles : dans

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Siegen für 1901*, p. 24.

(2) *Der Arbeitsmarkt*, 15 mai 1902.

(3) *Jahresbericht der Handelskammer zu Köln für 1901*. — M. Calwer est revenu maintes fois sur cette question dans la *Leipziger Volks-Zeitung*.

l'ensemble, l'atteinte portée à la prospérité du pays n'a été ni très grave, ni très profonde.

Tel est le tableau d'ensemble de la vie économique en Allemagne, au cours des dernières années. Les principales questions que l'on peut se poser paraissent résolues. Et cependant une ne l'est pas, prétend-on : la plus simple et la plus générale.

S'agit-il vraiment d'une « crise » ? Ce que nous venons de dire suffirait, semble-t-il, à le prouver ; et le seul de nos compatriotes qui ait étudié sur les lieux la situation actuelle de la grande industrie allemande, M. Albert Rivaud[1], n'a pas hésité non plus à répondre affirmativement; il a peut-être même fait preuve d'un pessimisme exagéré, pour avoir porté ses regards sur les sociétés électriques et les fabriques de machines très atteintes et avoir écrit au moment où la situation était la plus mauvaise. M. Dietzel, professeur à l'Université de Bonn, a, au contraire, proposé une distinction : il n'y aurait pas « crise », mais « dépression »[2]. A l'appui de son affirmation, il a montré que beaucoup de symptômes graves, considérés comme caractéristiques, ne pouvaient être retrouvés.

Le mot de M. Dietzel, enregistré avec empressement par une partie de la presse libérale, a été accueilli surtout par des sourires. M. Calwer répondit[3] : « Que contient de nouveau cette dé-

(1) *La crise allemande* (*Semaine politique et littéraire*, 1902, p. 141).

(2) *Frankfurter Zeitung*, 19 mars 1902.

(3) *Leipziger Volks-Zeitung*, 22 mars 1902.

claration ?... La dépression est la conséquence de la crise... M. Dietzel a choisi, la chose est visible, le terme de dépression pour indiquer que le mal est moins intense. Il veut dire que la dernière crise n'a pas eu de conséquences aussi graves que les crises antérieures. » Mais il n'en est rien; et un tableau sombre est opposé à la description du savant professeur.

Si le terme « dépression » est étrangement voisin de celui de « crise », la démonstration de M. Dietzel n'en contient pas moins quelques parts de vérité, qui méritent de nous retenir.

Passons vite sur quelques arguments. Les « fautes individuelles » auraient joué un « rôle important »; mais le rôle des « individualités » n'est-il pas toujours « important » (1); le milieu n'est point seul déterminant. « Les affaires seraient pires, non mauvaises »; dans l'ensemble, elles sont cependant « mauvaises », lorsque l'on ne considère pas tant la quantité de travail exécutée, que les bénéfices réalisés et les pertes subies.

Les sans-travail n'ont pas été aussi nombreux en Allemagne (2) qu'en Angleterre, lors de dépressions économiques (3). Il est exact, nous l'avons vu, de constater que les faillites n'ont pas augmenté considérablement (4). Si le coup avait été très vio-

(1) V. notre article sur la *faillite de la Leipziger Bank* (*Semaine politique et littéraire*, 3 juillet 1901).

(2) Cf. Calwer, *Handel und Wandel*, 1901, p. 44.

(3) Observation de M. Dietzel.

(4) V. le tableau ci-dessus.

lent, c'est par dizaines de milliers qu'il aurait fallu compter les entrepreneurs malheureux, après un essor aussi vertigineux et de telles imprudences. Quant aux banques, en très étroites relations avec le commerce et l'industrie (1), elles n'auraient pas pu en si grand nombre se mettre à l'abri du danger (2).

« La situation actuelle, ajoute M. Dietzel, est celle de 1896-97 ». Pour beaucoup d'industries, cette observation est juste; ainsi, pour les fabriques de machines-outils à Chemnitz. Mais, de 1898 à 1900, l'état des choses s'est modifié : d'énormes usines ont été construites, que l'on ne peut pas faire travailler avec profit; beaucoup d'entre elles n'avaient pas de bases solides. Et à la prospérité a succédé une idée d' « assainissement » et de « nettoyage « (*Gesundung*, *Reinigung*), ainsi que les Allemands se plaisent à le dire (3).

Les temps ont été et demeurent durs en Allemagne. Le mot « crise », et non celui de « krach » comme le faisait la presse étrangère, sera retenu

(1) V. notre *Manuel de la Banque*, p. 275 et s. L'archiviste de la *Deutsche Bank* s'est plaint de ce que nous avons dit sur cette institution. Si celle-ci est devenue durant les dernières années, plus nettement qu'auparavant, une banque de dépôts, n'avons-nous pas constaté sa prudence relative? (p. 283). Des faits rapportés p. 289 et 297, et inconstestés, n'est-il pas aisé de conclure que les liens entre cette banque et l'industrie sont plus intimes qu'elle ne veut le reconnaître, et que les chefs de si grandes sociétés ne sont pas toujours assez prudents !

(2) *Neumann's Cours-Tabellen*, 1901.

(3) *Jahresbericht der Handelskammer zu Bochum für* 1901.

par les historiens et les sociologues. C'est lui qui désignera ce « malaise », cette « dépression », ce « recul », — grave pour avoir entravé le brillant essor de la « plus grande Germanie », et intéressant pour montrer dans quelle mesure les ententes de producteurs sont susceptibles *aujourd'hui* d'atténuer ou d'accentuer les « à-coups ».

CHAPITRE PREMIER

LE CHARBON, LE FER ET L'ACIER. — LEUR PRODUCTION EN ALLEMAGNE

« *Gemischte* Stahlwerke contra *reine* Hochöfen
« und *reine* Walzwerke ».
« Der Faktor *Fracht* spielt im deutschen indus-
« triellen Leben eine nicht geringere Rolle als der
« Faktor *Schnelligkeit* der Truppenbeförderung
« in der Eisenbahnabteilung des grossen General-
« stabes ».

I. — Exposé technique sur le charbon, le fer et l'acier.

La valeur du charbon (1) dépend de deux éléments principaux : sa composition chimique et la grosseur de ses morceaux.

Le tableau ci-contre donne, pour les principales qualités de charbons, une idée de leur puissance

(1) F. Schwackhöfer, *Die Kohlen Oesterreich-Ungarns und preuss. Schlesiens*, Wien, 1901, p. 5 et suiv.

Tableau indiquant, pour les principales qualités de charbon, leur puissance calorifique, leurs résidus et leur contenu en matières volatiles.

NOMS DES COMBUSTIBLES	PUISSANCE calorifique réelle	CARBONE	MATIÈRES VOLATILES
Lignites.....	6.480 à 7.000 cal. (souvent *beaucoup* moins)	Coke très purulent..	
Houilles sèches à longue flamme....	8.000 à 8.500 —	Coke léger et purulent...	40 à 48 %
Houilles grasses à longue flamme....	8.500 à 8.800 —	Coke boursouflé....	32 à 40 %
Houilles grasses ordinaires.....	8.800 à 9.300 —	Coke bien aggloméré.	24 à 32 %
Houilles grasses à courte flamme....	9.300 à 9.600 —	Coke par excellence.	18 à 24 %
Houilles anthraciteuses.....	9.300 — —	Pas de coke.....	7 à 10 %
Anthracites.....	9.300 à 9.500 —	Pas de coke.....	4 à 7 %

calorifique, des résidus qu'ils laissent après combustion et des matières volatiles qu'ils contiennent.

Les *lignites* (*Braunkohlen*)(1), qui jouent un rôle considérable dans plusieurs régions de l'Allemagne, sont de formation relativement récente. Très friables et riches en vapeur d'eau, ils furent, durant les premiers temps, très difficiles à transporter et à utiliser. Aujourd'hui que des machines les sèchent et les compressent, ils sont vendus, sous la forme de *briquettes*, aux industriels et aux particuliers.

La *houille sèche à longue flamme* trouve surtout son emploi dans les industries qui réclament, en des moments déterminés, un fort coup de feu. Le *charbon gras à longue flamme* à la fois fournit beaucoup de gaz d'éclairage et éclaire bien; il sert dans les gazogènes, les fours à réchauffer, les verreries. Le *charbon gras* est bien dénommé « charbon de forge ».

Le *charbon gras à courte flamme* convient à la carbonisation en raison de son remarquable rendement en coke de bonne qualité; son usage est courant. La *houille anthraciteuse* et l'*anthracite*, de combustion lente, réclament un fort tirage; ils sont employés pour le chauffage domestique comme dans l'industrie.

La grosseur des fragments constitue l'autre base principale de la valeur du charbon : les gros morceaux doivent être préférés aux *menus*. Les *tout-*

(1) *Ueber Braunkohlen-Briket-Feuerung und Ihre wirtschaftliche Bedeutung*, publié par le *Deutsche Braunkohlen-Industrie-Verein*, Halle, 1899.

venants sont les fragments tels qu'on les extrait de la mine, de dimensions très variées; les *criblés* sont ceux que retient un crible à trous moyens; les plus petits s'appellent *fines*. En Allemagne, on distingue les « morceaux » (*Stücke*) de 20 à 50 cm. de section, le « moyen I » (*Mittelkohle I*) de 6 à 20 cm., le « moyen II » (*Mittelkohle II*) de 3 à 6 cm., la « noix » (*Nusskohle*) de 1/3 à 3 cm.

Le *coke*, provenant de fours spéciaux ou de gazogènes, est de composition variable. Les *cokes métallurgiques* doivent être denses et bien agglomérés; plus poreux et moins résistants sont les *cokes de cornues* ou *de gaz*, avec lesquels on chauffe les appartements.

Quant aux produits accessoires (*Nebenprodukten*) — ainsi que l'ammoniaque, le benzol, — nous n'en parlerons pas, bien que les fours à coke, organisés pour les extraire, se trouvent dans une situation favorisée : nous aborderions ainsi un domaine trop différent.

Lorsque la nature des houilles ne permet pas d'utiliser les menus en les carbonisant, on en fait des *agglomérés* ou *briquettes*, en les moulant sous de fortes pressions, après les avoir broyés et intimement mêlés à une matière agglutinante.

Les conditions de production diffèrent à l'infini selon les charbonnages; les frais généraux d'exploitation dépendent d'un certain nombre d'éléments variables; la question de la main-d'œuvre apparaît spécialement délicate.

Les gisements sont-ils assez près du sol, larges

et purs; le terrain est-il ferme? Un puits et des galeries sont vite percés, fournissent des quantités considérables dans de bonnes conditions. En est-il différemment? Plusieurs années sont nécessaires pour que l'extraction devienne normale ou même médiocre; encore les éboulements sont-ils à craindre!

Si les mines appartiennent à leurs anciens propriétaires, un revenu moyen suffit à ceux-ci ; au cas contraire, — lorsqu'une société par actions a été créée et des titres émis, — il faut trouver un intérêt non seulement aux capitaux représentant le prix d'achat, mais aux sommes prélevées par les financiers intermédiaires!

Que l'exploitation ait lieu à plein trait ou avec moins d'intensité, les frais généraux demeurent presque les mêmes. Ils pèsent lourdement sur le coût de revient, lorsqu'on ne peut céder à l'industrie et au négoce tout ce que l'on est en mesure d'extraire, mais une partie seulement.

Autre constatation nécessaire : les producteurs de charbons gras, qui possèdent eux-mêmes des fours à coke, utilisent les gaz de ceux-ci pour l'exploitation de leurs mines, tandis que les producteurs d'autres qualités sont obligés de « consommer » eux-mêmes de leur houille.

Si ce n'est pas du jour au lendemain que l'on improvise des équipes d'ouvriers dans toutes les industries et qu'on les fixe dans une région déterminée, le travail souterrain nécessite plus spécialement une éducation, pour laquelle on ne saurait

prendre trop tôt les jeunes gens déjà robustes; aussi, en temps de prospérité, la main-d'œuvre, naturellement rare, ne peut-elle augmenter que dans d'assez petites proportions.

Le voisinage d'un fleuve ou d'un canal est d'une très grande importance pour les produits d'un poids aussi considérable comparativement à leur valeur. Il diminue les frais de transports et permet de plus larges bénéfices, car la clientèle ne connaît, bien entendu, que le prix des marchandises rendues à domicile.

Les principes de la sidérurgie ont été clairement indiqués par M. Wedding, professeur à l'École supérieure des Mines de Berlin, dans un volume simple et précis [1].

« La nature fournit des *minerais de fer*. Ces « minerais sont des oxydes de fer, auxquels se « joignent des éléments variables que l'on écarte « en partie par la calcination. Il n'y a pas d'autre « moyen pratique de se procurer du fer que la « réduction et la fusion à haute température; dans « les hauts-fourneaux, le minerai produit du fer « riche en carbone, de la fonte, et des éléments « étrangers, des laitiers ».

Si les *laitiers* n'ont que des emplois de second ordre, il n'en est pas de même pour la *fonte*. On en distingue plusieurs sortes : la fonte de mou-

(1) *Das Eisenhüttenwesen*, erläutert in acht Vorlesungen (Collection : *Aus Natur und Geisteswelt*), Leipsick, 1900. — V. aussi *die gemeinsfassliche Darstellung des Eisenhüttenwesens*, publiée par le *Verein Deutscher Eisenhüttenleute*, Dusseldorf, 1902.

lage, la fonte de puddlage, la fonte Bessemer, la fonte Thomas, dont nous verrons bientôt les emplois, et un grand nombre de fontes, qui donnent à une masse certaines qualités, ainsi le *spiegel*, riche en manganèse.

Nous n'insisterons pas sur le moulage de « formes ». « Pour obtenir de l'acier, il est nécessaire d'oxyder au moins une partie du carbone « et des autres éléments intimement liés à la « fonte ». Le procédé du *puddlage* consiste à soumettre le fer brut additionné de scories à l'action de la flamme. Le *procédé Bessemer* repose sur l'action de l'air. Très voisin, mais basique, le *procédé Thomas* permet de transformer en bon acier les fontes phosphoreuses, établit même un avantage en leur faveur. Enfin, tantôt acide, tantôt basique, le *procédé Siemens-Martin* sert surtout à fondre de vieux fers avec de la fonte. Les procédés Bessemer et Thomas durent à peine une demi-heure, le procédé Martin de huit à dix heures.

L'acier puddlé contient du laitier, l'acier Bessemer ou Thomas des gaz, que l'on peut éliminer par des manipulations spéciales. « Il n'est aucun « procédé meilleur pour écarter à la fois l'un et « l'autre que de refondre l'acier fini hors du contact « de l'air (1) ». On obtient ainsi de l'*acier fondu*.

« Veut-on de très bons couteaux, des ciseaux? « On doit choisir de l'acier fondu. Pour d'autres « emplois, ainsi pour les essieux de wagons, l'acier

(1) Wedding, *Das Eisenhüttenwesen*, p. 93.

« Martin suffit ; pour les rails de chemins de fer, « les poutrelles, les cornières, on se sert de l'acier « Bessemer. Les tôles les plus fines, les fils les « meilleurs sont faits d'acier fondu ; canons et « tôles blindées se fabriquent avec de l'acier Mar- « tin ; les traverses sont produites avec de l'acier « Bessemer [1] ».

Anticipons quelque peu sur notre exposé ultérieur. L'acier Thomas, Bessemer ou Martin « suffit » le plus souvent ; dans la lutte actuelle, où le triomphe est assuré à celui qui produit très bon marché et non la meilleure qualité, le puddlage a perdu de son importance.

Le tableau ci-dessous indique la production en Allemagne de « Schweisseisen » et de « Flusseisen » 1890 à 1900 [2].

ANNÉES	ACIER DE PUDDLAGE	ACIER, PROCÉDÉS Bessemer, Thomas et Martin
	Tonnes	Tonnes
1891	2 014.900	3.366.000
1892	1.885.300	3.641.900
1893	1.586.400	4.034.900
1894	1.540.400	4.659.400
1895	1.369.600	4.994.600
1896	1.521.000	6.019.800
1897	1.455.500	6.512.100
1898	1.480.900	7.318.300
1899	1.549.800	8.112.500
1900	1.347.700	8.372.500

(1) *Eod. loc.*, p. 97.

(2) *Statistiches Jahrbuch für das deutsche Reich*, 1902, p. 34 et 35.

Tandis que l'acier de puddlage représentait, en 1891, 37 0/0 de la production totale, et les autres aciers 63 0/0, en 1900, la première proportion était de 14 contre 86.

Cette transformation a été la plus notable durant les dernières années. Tandis que le puddlage nécessite moins de capitaux et plus de main-d'œuvre, et, par conséquent, favorisait les pays qui étaient médiocrement riches mais où les salaires étaient peu élevés, les nouveaux procédés entraînent des frais importants d'établissement et réduisent l'influence du labeur humain. Plus certains bassins avaient, autrefois, malgré leur richesse minière, de la peine à soutenir la lutte, plus leur succès est grand : le vieux système de conversion a été plus vite abandonné. Dans les cinq principales aciéries de la Sarre, où il y avait, en 1889, 202 fours à puddler, il n'en restait, en 1892, que 109, et, en 1896, 44 (1). Dans le pays rhénan, la proportion, pour être moins dégressive, est cependant sensible (1890 : 826.550 t. ; 1900 : 424.150)(2). En Silésie, l'ancien procédé perd plus lentement son autorité primitive : en 1900, sur une production totale de 747.163 tonnes d'acier, 191.801 tonnes y provenaient de fours à puddler ou Martin(3).

(1) Dickmann. *Die industrielle Entwickelung des Saarreviers in der zweiten Hälfte des XIX Jahrhunderts* (*Neues Saarbrücker Gewerbeblatt*, 29 mars 1902.)

(2) *Catalogue de l'Exposition de Düsseldorf*, p. XC.

(3) *Statistik des Oberschlesischen Berg-und Hüttenwerke für das Jahr 1900.* (Publication de l'*Oberschlesischer Berg-und Hüttenmännischer Verein.*)

Les usines qui convertissent la fonte en acier peuvent produire de l'acier *semi-ouvré*, de l'acier sous sa forme *finale*, ou à la fois de l'un et de l'autre.

L'acier puddlé cinglé, — les *loupes*, — trouve son emploi dans des usines très diverses. L'acier semi-ouvré Bessemer, Thomas ou Martin, sous la forme de *blooms* (*bruts* ou *laminés*), permet de fabriquer des « *fers en barres* » (fers marchands proprement dits et rails, poutrelles, cornières, T, U) sous celle de *billettes*, des *fils laminés*, sous celle de *massiaux plats*, des *tôles* (*fines* ou *grosses*). Les fils laminés ne sont pas encore des produits complètement manufacturés, mais pourrait-on dire, « trois-quarts ouvrés » : ils trouvent plusieurs emplois définitifs, surtout comme *pointes* et comme *fils étirés*.

Indiquons le sectionnement et les conditions du travail ; c'est ainsi seulement que nous élucide-rons les questions les plus complexes et les plus importantes.

Les plus puissantes sociétés ont leurs mines, leurs hauts-fourneaux, leurs aciéries, leurs lami-neries et leurs fonderies. Krupp possède trois charbonnages, un grand nombre de mines de fer en Allemagne et près de Bilbao, quatre groupes de hauts-fourneaux à Duisbourg, à Neuwied, à Engers et à Rheinhausen — dans ce dernier en-droit chacun des trois hauts-fourneaux produit, par jour, entre 180 et 230 tonnes, — divers établis-sements pour convertir la fonte et pour fabriquer

définitivement des objets très divers à Essen, à Annen (Westphalie), à Buckau (près de Magdebourg), à Kiel et à Sayn [1].

Il en est différemment pour les entreprises moins importantes. Souvent une seule et même société ne fait que de la fonte, qu'elle vend aux fonderies et aux aciéries. En Allemagne, on lui donne le nom de « purs hauts-fourneaux » (*reine Hochöfen*). Les aciéries avec ou sans hauts-fourneaux fabriquent généralement à la fois du semi-ouvré et du manufacturé. Le semi-ouvré trouve son emploi définitif dans les « pures lamineries » (*reine Walzwerke*). Pour quelques produits, le sectionnement est plus grand encore : le *semi-ouvré* est transformé en un *trois-quarts ouvré*, qui peut ne trouver sa forme finale que dans un nouvel atelier. Il n'y a rien d'extraordinaire à ce que la confection d'objets aussi simples que des clous soit l'œuvre de quatre usines : 1° « purs » hauts-fourneaux, 2° aciérie convertissant la fonte et vendant du semi-ouvré, 3° producteurs de fils laminés, 4° fabrique de pointes.

En fait, les choses se compliquent à l'infini. Telle usine ne produit pas de la fonte dans la mesure exacte de ses besoins. Si elle en produit plus qu'il ne lui en est nécessaire, elle en vend. Si elle en produit moins, elle se trouve être, pour partie de ses besoins, une « pure aciérie » : ce sont surtout ses achats de fer brut qui ont mis la société « Union »

(1) V. not. *Jahresbericht des Handelskammer zu Essen für 1901*, t. II, p. 19.

de Dortmund dans un grand embarras [1]. De même pour le semi-ouvré, qui permet de travailler pendant que l'on nettoie les laminoirs ou entre l'exécution d'ordres.

Le sectionnement du travail ou l'absence de sectionnement a de graves conséquences. Si, par suite des circonstances, on achète la fonte meilleur marché qu'on ne pourrait la produire, mieux vaut en être « consommateur » que « producteur » ; le contraire est vrai au cas opposé. Une société, qui a hauts-fourneaux, aciéries et lamineries, et qui vend cependant de la fonte, a un double intérêt à ce que le prix de celle-ci soit élevé : elle réalise de plus forts bénéfices sur les quantités cédées et s'assure une avance sur ses rivales. Elles est également menaçante pour les « purs hauts-fourneaux », si ceux-ci veulent obtenir son adhésion à un comptoir de vente : oscillant entre la vente de fontes, de semi-ouvrés et de manufacturés, elle essaiera de tourner et tournera presque toujours l'obstacle chaque fois qu'on décidera une réduction de production; et elle jettera sur le marché sous une forme à peine différente ce que l'on ne voulait pas y laisser parvenir. Remarquons encore que celui qui produit lui-même son fer brut peut obtenir la qualité exacte qu'il désire et réaliser une économie sur les combustibles en ne laissant pas refroidir la fonte.

Quelques exemples vont préciser l'influence de

(1) *Jahresbericht für 1901 der Gesellschaft « Union » zu Dortmund.*

ces éléments, joints à d'autres voisins, sur le coût de revient; nous verrons, au cours de notre exposé, d'autres circonstances se rattachant aux cartels, qui ont poussé un grand nombre de sociétés puissantes à se rendre indépendantes par l'achat de mines et la construction de hauts-fourneaux.

Les usines d'Hayange (Lorraine), — *les petits fils de François de Wendel*, — méritent de retenir notre attention. Elles possèdent en Lorraine des mines de charbon, concédées autrefois à titre gratuit; si celles-ci ne permettent d'obtenir que du coke assez médiocre, elles en produisent cependant à bon compte et donnent à la société le titre de productrice. Le reste (3/4 environ) vient de Westphalie. Le syndicat de Bochum, traitant ces acheteurs comme en se traite entre confrères, leur réserve de bonnes qualités et charge de la livraison les fours les plus rapprochés afin de réduire les frais de transports.

Le minerai est à quelques pas des fourneaux : il n'a, au sortir de terre, qu'à traverser une rue. La fonte, à l'état de fusion, est immédiatement versée dans un mélangeur où se détermine une qualité moyenne et où la masse conserve sa température. De là, elle gagne les convertisseurs, système Thomas. L'acier est emporté sans délai dans les réchauffeurs, passe ensuite aux lamineries. Depuis la mine où git le minerai de fer, jusqu'à l'endroit où se trouvent les rails et les poutrelles, il y a à peine quelques centaines de mètres. Qu'après de longues années d'activité, les frais d'installa-

tion soient, en large partie, amortis, et la situation devient encore plus favorable, malgré l'existence d'un vieux matériel et les règles un peu rigides d'une aristocratique maison.

Comparons-leur les nouvelles usines de Lorraine, — celles de Rombach, par exemple ; — nous saisirons vite leur infériorité relative, malgré un nouvel outillage qui assure une grande rapidité et une économie de main-d'œuvre. Aucune mine de charbon ; le coke doit venir de Westphalie, où le syndicat ne prend pas la peine d'être aimable : médiocre qualité, frais de transports souvent plus élevés qu'ils pourraient l'être ; le minerai est à plusieurs centaines de mètres ; pas de forts amortissements : les temps ne l'ont pas encore permis ; la vie au jour le jour, — large en temps de prospérité, serrée en cas de stagnation — ; une population ouvrière autrefois difficile à attirer, maintenant difficile à fixer ; enfin, un nom nouveau qui ne sonne pas dans le monde comme un nom ancien et célèbre.

Nous pourrions descendre cette échelle échelon par échelon ; mais nous anticiperions trop sur notre exposé principal ; mentionnons-en seulement un des termes extrêmes. La société achète sa fonte et son charbon — à des comptoirs de vente ! — Les frais d'établissement ont été énormes, surtout si elle a été fondée au moment où matériaux et machines étaient chers ; parfois même les capitaux se trouvèrent épuisés avant que l'usine ne fonctionnât. Le réchauffage est coûteux. Et rien ne

vient atténuer ces charges, qui pèsent lourdement sur le coût de revient. A moins qu'il ne s'agisse de quelque spécialité, il faut « passer la main » ou « se transformer ».

Nous n'avons parlé ainsi que de la répartition du travail et des conditions de production; nous n'avons pas préjugé la question connexe de savoir si les « grands » seuls pourront vivre et les « petits » seront écrasés. Des éléments nouveaux surgissent : dans les énormes entreprises les frais généraux ne sont pas nécessairement réduits; moins de mobilité; l'intervention de marchands est fort souvent indispensable;..... La concentration semble cependant probable, surtout si les cartels font payer tellement cher à leur clientèle les matières premières et semi-ouvrées, qu'ils rendent l'existence impossible aux « purs » hauts-fourneaux et aux « pures » lamineries.

II. — Conditions de la production du charbon, du fer et de l'acier en Allemagne.

Pour nous faire une idée d'ensemble sur la production du charbon et du fer en Allemagne, parcourons d'abord les trois tableaux ci-dessous :

Tableau I indiquant en tonnes les quantités de houilles et de lignites, produites dans les principales régions de l'Allemagne et importées ou exportées en 1900 (1).

RÉGIONS	HOUILLE	LIGNITE
Princ. dist. min. Breslau....	29.596.738	868.983
— Halle.....	12.255	27.189.938
— Clausthal...	758.279	534.663
— Dortmund..	59.618.900	—
— Bonn.....	11.978.986	5.196.892
Bavière.....	1.185.297	39.165
Saxe.....	4.784.180	1.538.892
Hesse.....	—	255.702
Brunswick.....	—	1.360.041
Alsace-Lorraine.....	1.130.626	—
Reste de l'Empire.....	199.457	3.295.049
TOTAL.....	109.271.726	40.279.332
Importations.....	6.297.389	8.108.943
Exportations.....	15.266.267	21.718

(1) D'après le *Vierteljahresheft zur Statistik des deutschen Reichs*, 1901, nº 4. — Nous n'avons pas pris les chiffres de 1901, à cause de la dépression en cette année.

Tableau II indiquant en tonnes la production de minerais de fer des principales régions de l'Allemagne et les quantités importées et exportées en 1900 (1).

RÉGIONS	PRODUCTION EN 1900
Province de Silésie	437.372
— Saxe	112.049
— Hanovre	699.633
— Westphalie	1.215.005
— Hesse-Nassau	645.889
— Rhénane	1.158.121
Bavière	179.920
Saxe	5.840
Hesse	189.697
Brunswick	184.366
Saxe-Meiningen	134.009
Alsace-Lorraine	7.742.315
Luxembourg	6.171.229
Divers	88.849
TOTAL	18.964.294
Importations	4.107.840
Exportations	3.247.880

(1) D'après le *Vierteljahresheft zur Statistik des deutschen Reichs*, 1901, nº 4, p. 81.

Tableau III indiquant en tonnes la quantité de fonte produite dans les principales régions de l'Empire allemand et celles importées et exportées en 1900 (1).

RÉGIONS	PRODUCTION DE 1900
Pays rhénan et Westphalie..... (non compris le Siegerland et la Sarre).	3.270.373
Siegerland, Lahn et Hesse-Nassau.....	739.895
Silésie et Poméranie.....	847.648
Royaume de Saxe.....	25.598
Hanovre et Brunswick.....	344.012
Bavière, Wurtemberg et Thuringe.....	143.777
Sarre, Lorraine et Luxembourg.....	3.051.539
TOTAL.....	8.422.842
Importation.....	726.712
Exportation.....	129.409

La fonte est généralement transformée en acier sur place, tandis que les fonderies se trouvent réparties à travers tout l'Empire (2).

Prenons aussi connaissance du tarif douanier. Aucun droit sur les matériaux bruts : charbon et minerai de fer; des droits très divers sur le semi-

(1) D'après l'*Jahresbericht des V. f. d. b. I. im Oberbergamtbezirk Dortmund für 1901*, t. I, p. 13.

(2) Liste des membres du *Verein deutscher Eisengiessereien.*

ouvré et le manufacturé. Indiquons à la fois les sommes perçues à l'entrée et l'importance, en 1900, de celles-ci relativement à la valeur marchande des objets (1).

ARTICLES	DROIT PAR 100 kg.	0/0 DE LA valeur en 1900
Fonte	1 M.	12,4
Rails de chemins de fer	2,50	20,8
Fers marchands	2,50	11,3
Tôles brutes	3 »	15,0
Tôles blanches	5 »	16,7
Fils bruts	3 »	8,9
Marchandises grossières (fonte de moulage)	2,50	17,2
Marchandises grossières (acier)	6 »	8,6
Marchandises fines (fonte de moulage)	24 »	16 »
Marchandises fines (acier)	24 »	9,8
Epingles	60 »	2,8

Jetons enfin les yeux sur une carte. Nous sommes frappés aussitôt par les difficultés auxquelles se heurtent les charbonnages pour écouler leur production, et l'industrie du fer pour produire dans de bonnes conditions. L'absence d'un réseau complet de voies fluviales et de canaux

(1) *Begründung zu dem Entwurf eines Zolltarifgesetzes*, t. II, p. 449.

se fait violemment sentir [1] ; elle rend les prix de vente assez variables selon les régions et empêche les marchandises nationales de prédominer sur tout le territoire.

Le bassin rhénan-westphalien est le plus favorisé : il se trouve non loin du Rhin, qui lui ouvre une porte large vers l'ouest et facilite sa vente vers le sud. Mais il n'a pas de relations peu coûteuses avec l'Elbe, ni avec la Lorraine.

Le *Siegerland* est placé non loin de débouchés; mais il n'est enserré que par des voies ferrées, dont le réseau est d'ailleurs incomplet.

Le bassin de la Sarre-Lorraine (nous ne séparons pas ici les deux bassins jumeaux : les environs de Sarrebrück, la Lorraine et le Luxembourg) est isolé. A l'ouest, la France, barrière infranchissable. La Sarre et la Moselle sont peu ou point navigables. Heureusement le port d'Anvers n'est pas trop éloigné.

Le royaume de Saxe peut être divisé en deux régions : à l'ouest, le bassin de Zwickau; près de l'Elbe, la houille et le lignite viennent du nord et du sud.

La Haute-Silésie tend à être bloquée entre la Russie et l'Autriche et n'a, à une certaine distance de ses mines et de ses usines, que l'Oder, inégalement navigable.

(1) Les frais de transport représenteraient en Allemagne de 28 à 30 0/0 du coût de revient, tandis qu'en Angleterre ils en représentent de 8 à 10 (*Begründung zu dem Entwurf eines Zolltarifgesetzes*, t. II, p. 447).

Les cotes se trouvent sous l'influence souvent prédominante de l'Angleterre.

Le fait capital, qui ressort de ces indications rapides, est l'existence de deux principales régions productrices, séparées par un champ large, où l'importance de chacune est variable et où l'étranger pousse une pointe. En ce qui concerne le charbon, la Haute-Silésie regarde vers Berlin et dans la direction de Stettin; la Westphalie cherche des débouchés vers la mer du Nord comme vers le sud, où elle rencontre la houille de la Sarre; l'Angleterre et l'Autriche envoient leurs richesses souterraines par les voies maritime ou fluviale. En ce qui concerne l'acier, la ligne de démarcation est encore plus variable. S'il n'existait aucune entente, les usines de chaque bassin se livreraient plus souvent à des luttes homériques : en temps de dépression, — alors qu'elles devraient s'adresser à l'étranger pour écouler une plus large partie de leur production, — elles expédieraient de leurs marchandises jusque dans le bassin rival à un prix inférieur, frais de transports compris, au prix courant; et les sociétés sidérurgiques du sud-ouest seraient menaçantes. Retenons bien ces constations; elles sont fort importantes : elles reparaîtront perpétuellement au premier plan.

Précisons, en ajoutant pour chaque région les éléments divers, qui, *avant 1900*, modifiaient la solution des problèmes de la production et des débouchés : qualité des richesses minières, transports..... Nous laisserons à l'écart les fonderies,

dont les conditions sont trop diverses. Nous ne regretterons que de ne pas pouvoir insister suffisamment sur toutes les questions, dont la connaissance est non seulement utile, mais nécessaire avant d'aborder un exposé comme le nôtre.

Si le bassin rhénan-westphalien produit presque toutes les qualités de houilles [1] (sauf de l'anthracite, car c'est à peine si quelques charbonnages en fournissent ou fournissent des espèces voisines) [2], il ne produit, au contraire, que peu de minerais de fer. Depuis longtemps, on en expédie du Siegerland [3]. La distance considérable, qui sépare la Westphalie de la Lorraine et du Luxembourg, n'est atténuée par aucun moyen de communication bon marché. Aussi une quantité de minerais lorrains et luxembourgeois, qui semble peu importante à quiconque connaît les richesses de ces dernières régions, parvient-elle dans le nord-ouest de l'Empire [4].

(1) Proportion : charbon à gaz 30 0/0, charbon gras 57 0/0, charbon maigre 13 0/0 (*Mittheilungen über den Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbau*, Dortmund, 1901, p. 158).

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 19 juillet 1902.

(3) *Katalog der Siegerlænder Collectiv-Austellung zu Düsseldorf*, 1902, p. 19.

(4) *Verein zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der Eisen und Stahlindustrien in Elsass-Lothringen und Luxemburg, Jahresbericht für* 1899, p. 47 (Impossible de se procurer les années suivantes !)

Tableau indiquant en tonnes les quantités de minerais expédiées dans le bassin de la Ruhr depuis les principales régions productrices en 1890, 1894 et 1899 (1).

RÉGIONS D'EXPÉDITION	1890	1894	1899
Hesse-Nassau et Hte-H...	229.900	125.700	155.100
Siegerland.....	515.400	671.900	570.300
Lorraine.....	7.100	166.300	419.300
Luxembourg.....	102.100	186.100	448.000
Pays étrangers.....	624.900	1.079.800	1.806.000

La fonte elle-même n'y arrive pas en grandes quantités(2). On comprend que la canalisation de la Moselle et presque aussi bien un tarif beaucoup plus réduit de chemins de fer modifierait cette situation (3).

Les industriels riverains du grand fleuve préfèrent de plus en plus se servir des voies maritimes et fluviales. Aussi l'importation des riches minerais espagnols augmente-t-elle d'une façon continue(4).

(1) *Mittheilungen über den niederrheinisch-westfälischen Steinkohlenbergbau*, Dortmund, 1901, p. 318.

(2) *Amtliche Statistik des Kaiserlichen Reichsamtes für die Verwaltung der Reichseisenbahnen in Elsass-Lothringen und Luxemburg.*

(3) V. la réduction de 1901 au chapitre IV.

(4) *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich*, 1902, p. 101. — 1898 : 1.314.868 tonnes ; 1899 : 1.844.769 tonnes ; 1900 : 1.848.529 ; 1901 : 2.136.557 tonnes sont venues d'Espagne dans l'Empire.

Voyons les débouchés. Pour le charbon et la fonte, la région elle-même en offre de considérables : le plus souvent ses usines ne possèdent pas de mines ; généralement, les aciéries de moyenne importance n'ont pas de hauts-fourneaux. Pour les produits bruts, demi-bruts et manufacturés, le canal de Dortmund-Emden, le Rhin et les chemins de fer permettent la vente en dehors du bassin.

Le canal de Dortmund-Emden établit des relations directes et peu coûteuses avec la Mer Noire ; mais il n'aura pas, au point de vue de l'exportation, un vrai rôle avant qu'Emden ne possède un port où les gros navires pourront entrer[1].

Le Rhin a un intérêt beaucoup plus grand ; à Ruhrort et dans les ports voisins, on embarque chaque jour d'énormes quantités de charbons et des masses plus ou moins considérables de fers ouvrés. En aval, les destinations principales sont la Hollande et Anvers, où s'arrête une partie des produits et où l'on charge l'autre partie pour les pays lointains. En amont, les marchandises se disséminent dans chaque centre et à chaque embranchement.

Les tarifs de chemins de fer pour l'expédition des combustibles sont difficiles à indiquer en quelques mots [2]. Avant 1900, il existait, à côté du

(1) Sympher, *die wasserwirthschaftiche Vorlage*, Berlin, 1901, p. 9.

(2) M. le directeur général des chemins de fer (direction d'Essen) a bien voulu nous fournir quelques renseignements sur les tarifs.

« tarif des matières brutes » (*Rohstofftarif*), comportant une diminution très sensible pour les envois à grandes distances, le *tarif spécial III*, moins favorable. Des tarifs particuliers facilitent les expéditions, notamment à Duisbourg, Ruhrort et Hochfeld (ports de la Ruhr) et à l'étranger. En principe, les objets de fer manufacturés sont expédiés selon le *tarif spécial I* (4 pf., 5 par tonne km.), les objets semi-ouvrés selon le *tarif spécial II* (3 pf., 5), la fonte selon le *tarif spécial III* (2 pf., 6 jusqu'à 100 kilom. et 2 pf., 2 après). Des réductions sont accordées pour les envois dépassant 10 tonnes, lorsque les aciers servent à la construction de navires ou sont destinés à l'exportation.

Les débouchés vers l'ouest, que n'ouvrent pas les tarifs réduits, ne s'étendront que le jour où l'on aura creusé le canal du Rhin à l'Elbe (*Mittelland-Kanal*). La situation changera alors du tout au tout; l'ouest et l'est ne seront plus séparés par une barrière élevée; un pas énorme sera fait vers l'unification économique de l'Empire [1].

Le *Siegerland* [2] est un bassin à part et intéressant. Ses mines de fer lui ont donné, depuis longtemps, une certaine importance dans la sidérurgie. Des hauts-fourneaux travaillent sur place

(1) Sympher, *die Vorlage*, *passim*.

(2) *Bericht der Handelskammer über die gewerbliche Entwickelung des Siegerlandes*, Siegen, 1900; *Mittheilungen des Berg- und Hüttenmænnischen Vereins zu Siegen; Katalog. der Siegenländer Collektiv.-Ausstellung zu Düsseldorf*, 1902; *Ueber die Eisenindustrie im Siegerland* (*Deutsche Metall-Industrie Zeitung*, 4 août 1900).

la majeure partie de son fer spathique. Des aciéries et des lamineries y existent, assez nombreuses.

Mais, les richesses souterraines partent en grand nombre pour le bassin rhénan-westphalien, ainsi que les fontes de « qualités » spéciales, qui ne peuvent trouver un emploi immédiat [1]. Si un certain nombre de fabriques produisent à la fois de la fonte et du manufacturé, beaucoup ne sont que de « pures lamineries ». Elles n'ont pas toutes fait, dit-on, les progrès techniques nécessaires pour lutter sans désavantage. La région souffre encore de ne posséder qu'un nombre restreint de sociétés où le fer trouve son emploi final.

Le bassin houiller d'Aix-la-Chapelle n'a qu'un intérêt régional : il alimente les usines environnantes, allemandes et aussi belges [2]. Près de Brühl, on extrait des quantités considérables de lignites qu'utilisent les industriels et les particuliers [3].

Dans une étude quelque peu précise, il faut séparer la Lorraine et la Sarre. D'un côté, production de minerais, sans ou presque sans charbon ; de l'autre, production de charbon, sans beaucoup de minerais.

Les usines de la Lorraine (et du Luxembourg) ont à leur disposition de nombreux et riches mine-

(1) Vogelstein, *Die Industrie der Rheinprovinz*, p. 52.

(2) *Bericht über die Lage der berg- und hüttenmännischen Interessen im Aachener Bezirk.*

(3) *Verein für die Interessen der Rheinischen Braunkohlen-Industrie.*

rais, dont la fonte est aisée à traiter par le procédé Thomas. Le coke leur fait, au contraire, défaut. Elles doivent l'acheter, non dans la région de la Sarre où la houille est peu favorable à la carbonisation, mais dans la Ruhr; les frais de transport par terre rendent le prix de ce combustible très élevé (1). Lorsque la fonte n'est pas convertie sur place, elle est envoyée dans le bassin contigu et sur la rive gauche du Rhin.

Les charbonnages de la Sarre sont presque exclusivement entre les mains du Gouvernement prussien (2). Ses énormes usines sidérurgiques se servent du coke médiocre (3) que l'on obtient sur place et des minerais voisins ; leur puissance provient de leur grande production et d'anciens amortissements, qui souvent leur donnent à rémunérer un capital deux, trois fois moindre que les fonds engagés.

L'Allemagne du Sud est sans notable importance pour les industries de la houille et du fer. La Bavière s'approvisionne de charbon surtout en Bohême.

Au sud et sud-ouest de Berlin, on extrait de grandes quantités de lignite. Mais les frais de transport réduisent la zone d'influence de ces charbonnages : ils sont les mêmes, en général, pour

(1) *Verein zur Wahrung des wirtschaftlichen Interessen der Eisen-und Stahlindustrie von Elsass-Lothringen und Luxemburg* (*Jahresbericht*).

(2) *Neues Saarbrücker Gewerbeblatt*, 29 mars 1902.

(3) E. Grüner, *Atlas du comité des houillères de France*, Paris, 1893, p. 48.

ce combustible que pour la houille [1], qui dégage beaucoup plus de chaleur.

L'Elbe amène dans le royaume de Saxe de la houille et du lignite. Avant 1900, le déplacement par terre de ceux-ci y était très coûteux : pour 48 kilomètres, espace qui sépare Zwickau et Chemnitz, on payait 28 m. 40 les 10 tonnes, tandis que, dans la Ruhr, l'État prussien se chargeait pour 48 m. de transporter la même quantité jusqu'à Brême, distante de 344 kilomètres environ [2].

Le bassin houiller qui se trouve à l'intersection de l'Autriche, de la Russie et de la Prusse est large de 5.600 k. m. q. et inépuisable ; du côté des deux premiers pays, il est de 1.000 et 600 k. m. q., du côté du dernier, de 4.000. Le charbon que l'on y recueille permet de donner une grande chaleur ; mais « il est peu ou point de nature à fournir du coke [3] ». Dans la même région se trouvent des mines de fer, dont les minerais sont assez pauvres et ne peuvent être travaillés avec grand profit.

La Haute-Silésie absorbe elle-même une large partie de sa houille [4] ; elle doit cependant chercher des débouchés dans le reste de la province et dans les provinces plus éloignées. Si, pour le coke, les hauts-fourneaux se contentent de celui que l'on produit avec le charbon de la région, il n'en est

(1) H. Haacke, *Handel und Industrie der Provinz Sachsen*, Stuttgart, 1901, p. 32.

(2) *Chemnitzer Tage-Blatt*, 29 juin 1901.

(3) F. Schwackhöfer, *Die Kohlen*, p. 64.

(4) *Statistik der Oberschlesischen Berg-und Hüttenwerke*, 1900, p. 63.

point ainsi, en une très large mesure, pour les minerais. Enfin les objets manufacturés ont de grandes distances à franchir pour atteindre la consommation nationale et de hautes barrières douanières à surmonter. Envisageons successivement la solution de ces trois problèmes.

Le coût de revient de la houille est peu élevé. Il est assez aisé de percer des puits et d'établir des galeries; les gisements sont purs; la main-d'œuvre est bon marché; les mines sont encore souvent entre les mains de leurs premiers propriétaires et non d'acheteurs qui ont payé cher leurs droits (1). Mais ces avantages sont-ils suffisants pour permettre la lutte? Les voies fluviales sont peu nombreuses et médiocres (2). Le Klodnitzkanal mérite à peine d'être cité; la Przemsa met en relations la Silésie prussienne avec une partie de la Galicie et de la Pologne, sans grand profit. L'Oder est d'une navigabilité variable en aval de Breslau, incertaine en amont. Heureusement des tarifs spéciaux facilitent la vente dans les provinces de Posen et la lutte contre le charbon anglais vers la Baltique. Les droits que paie la houille à l'entrée en Russie ne laissent passer, à l'ordinaire, que certaines qualités; vers l'Autriche-Hongrie, les débouchés sont plus faciles (3).

(1) Friedrich, *Schlesiens Industrie* (*Münchener Volkswirtschaftliche Studien*, t. 46). Stuttgart, 1902, p. 40.

(2) J. von Renaud, *Die Bergbau-und Hüttenindustrie von Oberschlesien* (*Eod. loc.* t. 38), Stuttgart, 1900, p. 6.

(3) *Statistik der Oberschlesischen Berg- und Hüttenwerke*, 1900, p. 64.

L'importation des minerais de fer est un grave problème [1]. Ceux-ci viennent surtout de Hongrie, grâce à des tarifs spéciaux, et de Suède [2], *vid* Stettin, tantôt partie par voie fluviale et partie par voie ferrée, tantôt par voie ferrée seulement en retour des expéditions de charbon [3]. Malgré un tarif réduit, la lutte est difficile pour la Silésie et les conditions de production peu favorables. Parcourons le tableau ci-dessous.

Tableau indiquant le coût moyen de revient d'une tonne de fonte dans les deux régions principales [4].

ÉLÉMENTS	BASSIN DE LA Ruhr	BASSIN DE LA Haute-Silésie
	M.	M.
Minerai.....	27 50	30 50
Charbon et coke.....	12 »	14 »
Salaires	6 50	7 50
Prix de revient.....	46 »	52 »

Bien que chacune de ces données soit discutable, les principaux faits se dégagent bien. Le bassin de

(1) Gothein, *Ueber die wirtschaftliche Bedeutung der Gütertarife* (*Stahl und Eisen*, 1er janvier 1899). La situation s'est un peu modifiée depuis lors.

(2) *Statistik der O. S. B. und H. w.*, 1900, p. 39.

(3) Von Renaud, *Die Bergbau industrie von Oberschlesien*, p. 253.

(4) Rapporté par J. von Renaud, *Die Bergbau industrie von Oberschlesien*, p. 190.

Haute-Silésie est dans une situation inférieure à celle du bassin de la Ruhr pour chacun des éléments matériels du coût de revient : le minerai a à supporter de plus grands frais de transport; le coke, de moindre qualité, est consommé en plus forte quantité; si la main-d'œuvre est assez bon marché, elle est médiocre (1), et les dernières améliorations dans les installations des usines n'ont peut-être fait que réduire de quelques pfennigs par tonne la part des salaires.

Les débouchés du fer manufacturé sont variables. Ils s'étendent, non sans conteste, à l'ouest jusqu'à Leipsick et même Magdebourg, où la lutte est difficile, au nord jusqu'aux ports de la Baltique, où la concurrence de l'Angleterre, de la Belgique et surtout du bassin rhénan-westphalien est généralement triomphante, et où l'on embarque les marchandises à destination d'outre-mer (2). Vers la Russie et l'Autriche, la vente a diminué depuis que l'une et l'autre protègent leur industrie nationale; les relations futures avec ces deux pays, ses clients naturels, apparaissent incertaines.

En ce qui concerne la Basse-Silésie (3), une partie de la houille est consommée sur place; une autre gagne l'intérieur du pays, notamment Berlin; enfin un million de tonnes sont expédiées en Autriche.

(1) On compte dans les filatures qu'il faut presque deux fois plus d'ouvriers pour un même travail que dans la région rhénane ou alsacienne.

(2) Friedrich, *Schlesiens Industrie*, p. 75.

(3) *Jahresberichte des Vereins für die bergbaulichen Interessen Niederschlesiens.*

Le coke que l'on y obtient est employé moitié par l'industrie nationale, moitié par l'industrie étrangère.

Vers Berlin convergent les désirs de nombreuses régions, même éloignées. La Haute-Silésie utilise le canal de l'Elbe à l'Oder; l'Elbe amène des marchandises diverses en quantités considérables; des tarifs spéciaux, autres que les tarifs courants dans l'ensemble de l'Empire, font presque défaut: les chemins de fer ne se considèrent pas en droit de favoriser tels ou tels producteurs au détriment de leurs concurrents nationaux.

Les côtes de l'Empire et les régions voisines de l'embouchure des principaux fleuves sont dans la zone d'influence plus ou moins sensible de l'Angleterre. Vers Hambourg, le bassin rhénan-westphalien lutte pour l'écoulement de ses houilles; vers Stettin, les charbonnages de Haute-Silésie ne sont pas sans succès. Mais, depuis la construction des nouveaux vapeurs qui sont très vite chargés et déchargés et qui peuvent faire jusqu'à cinq fois par mois le trajet entre les ports anglais et Hambourg, les frais de transport ont beaucoup diminué.(1) En ce qui concerne le fer et l'acier, les droits de douane ont un rôle variable, selon la situation économique, générale et particulière. Indiquons l'existence, aux environs de Stettin, de hauts-fourneaux qui utilisent au débarqué les minerais étrangers.

(1) *24ter Jahresbericht von Bd Blumenfeld*, Hamburg.

CHAPITRE II

LE CHARBON, LE FER ET L'ACIER EN ALLEMAGNE DE 1895-1899

« Unsere gewerblichen Unternehmungen haben « die Zeit guter Gewinne dazu benutzt sich innerlich « zu festigen und zu kräftigen ».

I. — Exposé d'ensemble.

Entre 1895 et 1899, les industries minière et métallurgique connurent, dans la presque totalité de leurs branches, une prospérité croissante. Le charbon, extrait en quantités considérables, ne suffisait qu'à peine aux usines, débordées de commandes. Les aciéries et les fonderies trouvaient, dans le développement des chantiers pour la con-

struction de navires, dans l'essor des sociétés d'électricité et dans la naissance brusque de quartiers entiers à la périphérie des grandes villes, les sources d'une activité prodigieuse et ininterrompue.

La production augmenta avec rapidité (tableaux I-IV); les prix s'élevèrent (V-VII), surtout ceux du fer en 1899 (VIII); les bénéfices s'accrurent (IX-X).

Tableau I indiquant le montant de la production des houillères allemandes en quantités (tonnes), et en prix (marcs), ainsi que le nombre moyen de travailleurs employés par les mines de 1894 à 1899 (1).

ANNÉES	QUANTITÉS	VALEUR	NOMBRE MOYEN de travailleurs
1894.....	76.741.100	509.100.000	299.627
1895.....	79.169.300	538.845.000	303.937
1896.....	85.690.200	592.976.000	316.513
1897.....	91.055.000	648.939.000	336.174
1898.....	96.309.700	710.233.000	357.695
1899.....	101.639.800	789.449.000	378.575

(1) *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich*, 1902, p. 25. — De 1895 à 1899, la production totale de coke passe de 8.198.000 t. à 11.440.000, et celle de lignite de 24.788.400 t. à 34.204.700.

Tableau II indiquant le montant de la production des hauts-fourneaux d'Allemagne en quantités (tonnes) et en prix (marcs), ainsi que le nombre moyen d'ouvriers employés par eux de 1894 à 1899 (1).

ANNÉES	PRODUCTION	VALEUR	NOMBRE MOYEN d'ouvriers
1894.....	5.380.000	231.570.000	24.110
1895.....	5.464.500	236.952.000	24.059
1896.....	6.372.600	299.660.000	26.562
1897.....	6.881.500	350.147.000	30.459
1898.....	7.312.800	378.752.000	30.778
1899.....	8.143.100	455.875.000	36.334

Tableau III indiquant en tonnes la quantité de fers employée par les fonderies allemandes et le nombre moyen de leurs ouvriers entre 1894 à 1899 (2).

ANNÉES	FONTE	NOMBRE d'ouvriers
1894.....	1.307.100	66.131
1895.....	1.341.300	67.903
1896.....	1.570.200	74.536
1897.....	1.681.000	79.844
1898.....	1.824.200	85.435
1899.....	2.038.200	91.616

(1) *Statistisches Jahrbuch*, 1902, p. 28.
(2) *Statistisches Jahrbuch*, 1902, p. 33.

Tableau IV indiquant en tonnes les quantités de fers converties par les aciéries allemandes et le nombre moyen d'ouvriers employés par elles de 1894-1899 (1).

ANNÉES	FONTE	NOMBRE d'ouvriers
1894	6.199.800	108.223
1895	6.364.200	113.270
1896	7.540.800	122.986
1897	7.967.600	131.484
1898	8.799.200	144.594
1899	9.662.300	158.650

Tableau V indiquant en marcs le prix moyen des principales qualités de charbons à la Bourse d'Essen entre 1894-1899 (2).

QUALITÉS	1894	1895	1896	1897	1898	1899
Charbon à longue flamme	8 70	8 33	8 03	8 57	8 84	9 13
Charbon gras	8 00	8 00	8 25	8 85	9 08	9 37
Charbon maigre	7 50	7 50	7 67	8 32	8 59	8 88
Charbon à gaz	10 50	10 12	10 17	11 17	11 46	11 75
Coke de hauts-fourneaux	11 00	11 00	12 02	13 87	14 00	14 37
Coke de fonderie	14 00	14 00	14 23	15 96	16 25	16 69
Briquettes	9 75	9 75	10 19	10 92	11 21	12 08

(1) *Statistisches Jahrbuch*, 1902, p. 34 et 35.
(2) D'après les *Jahresberichte des Handelskammer zu Essen.*

Tableau VI indiquant en marcs le prix moyen des principales qualités de fontes durant les années 1894-1899 (1).

	FONTE allemande de moulage III	FONTE de puddlage à Luxembourg	FONTE Bessemer en Westphalie	FONTE de puddlage en Westphalie	SPIEGEL à Siegen	FONTE Thomas en Westphalie
1894	53 75	34 93	52 00	45 58	51 83	45 17
1895	54 67	36 57	52 00	47 00	52 83	45 63
1896	57 50	44 80	59 00	52 38	61 00	52 79
1897	60 00	—	63 38	57 42	65 00	57 54
1898	60 50	49 60	63 50	58 00	66 63	57 00
1899	75 75	52 80	65 38	59 50	68 67	58 50

Tableau VII indiquant en marcs le prix moyen des aciers en Westphalie entre 1894-1899 (2).

	1894	1895	1896	1897	1898	1899
Fers en barre	95	100	108	129	123	138
Tôles de chaudière	120	124	125	138	138	143
Fils laminés	93	92	105	122	123	125
Fils étirés	107	105	118	127	128	138
Rails	110	108	110	118	118	125
Poutrelles	86	83	85	99	105	105

(1) D'après le *Stahl und Eisen*. Les contrats étant passés à long terme, il est difficile de se faire ainsi une idée complète de la hausse. Cf. les prix pour 1900.

(2) Prix des marchandises à enlever dans une usine de Westphalie, excepté pour les poutrelles, dont le prix est fixé à enlever à Burbach depuis 1899.

Tableau VIII indiquant en marcs le cours des fers à Breslau en 1899 (1).

	FERS en barre	GROSSES tôles	TOLES fines
Du 1er janvier au 1er février 1899...	170	165	170
Du 1er février au 21 février 1899...	175	165	170
Du 21 février au 10 avril 1899.. ..	180	170	180
Du 10 avril au 20 mai 1899	185	170	185
Du 20 mai au 10 juin 1899.....	190	180	190
Du 10 juin au 20 juillet 1899.....	195	185	195
Du 20 juillet au 10 août 1899.....	200	190	200
Du 10 août au 1er octobre 1899 . ..	200	195	210
Du 1er octobre au 1er novembre 1899.	200	205	220
Du 1er novembre au 31 décembre 1899.	205	205	220

Tableau IX indiquant en 0/0 les dividendes distribués par quelques mines de houille depuis 1894 à 1899 (2).

NOMS DES SOCIÉTÉS	1894	1895	1896	1897	1898	1899
Arenberg B. b. G.....	35	40	50	60	65	75
B. b. G. Concordia....	5 1/2	7 1/2	13	19	19	21
Consolidation.....	8	12	15	18	22	25
Gelsenkirchener B. w.	6	7	7 1/2	9	10	10
Harpener B. b. G.....	5	6	8	9	10	12
Kölner Bw. V.....	6	9	12	16	20	30
Bw. G. König Wilhelm.	5	5	12	15	15	20
Id. actions de priorité..	10	10	17	20	20	25
Massener B. b. G.....	—	2	4	4	6	9
Bw. Nordstern.....	4	7	10	10	14	16

(1) D'après l'*Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau für 1899*, p. 120.
(2) D'après la *Kölnische Zeitung*.

Tableau X indiquant en 0/0 les dividendes distribués de 1894-1899 par quelques hauts-fourneaux et aciéries(1).

	1894	1895	1896	1897	1998	1899
Archimedes, A. G. Stahlindustrie.....	4 1/2	7	10	12	18	20
Bismarckhütte.....	9	15	15	15	19	24
Bochumer Gussstahl..	5	7	121/2	15	162/3	162/3
Dortmunder Union....	—	5	5	5	6	7
Donnersmarckhütte...	6	8	9	10	12	15
Düsseldorf. Eisenhütten	0	0	5	8	15	24
Eschweiler Eisenwalzwerke.....	2	10	6	6	14	221/2
Geisweider Eisenwerke	0	7	14	14	20	25
Gelsenkirch. Gussstahl.	2	4	8	12	14	12
Hasper, Eisen-und Stahlwerk.....	0	0	10	10	221/2	30
Hoesch, Eisen-und Stahlwerk.....	7 1/2	7 1/2	12	12	15	16
Laurahütte.....	4	8	10	131/2	15	16
Rombacher Huttenwerke.....	6	8	12	13	15	20
Westfælische Stahlwerke.....	12	131/2	15	15	17	17
Wittener Gussstahlwerk	6 1/2	7 1/2	10	16	18	20

(1) D'après *Neumann's Cours Tabellen.* — Plusieurs sociétés ont des charbonnages, et il est impossible de faire la part des houillères et celle des usines dans les bénéfices.

Bien qu'en général on travaillât autant qu'il fût possible, on n'arrivait pas à répondre à toutes les demandes. Les délais de livraison devenaient très longs. Les usines avaient, pour de larges périodes, des commandes avantageuses.

Nous allons étudier cette époque brillante en ce qui concerne successivement le charbon, le fer et l'acier, avant de parler, dans les chapitres suivants, des premiers symptômes de stagnation, puis du recul des industries minière et sidérurgique.

II. — **La houille, le coke, le lignite.**

L'énorme majorité (les quatre-cinquièmes environ) de la houille, que produit le bassin rhénan-westphalien, se trouve entre les mains d'un *comptoir de vente* ou, comme on dit en Allemagne, d'un *syndicat*, dont il nous faut entrevoir l'organisation et le fonctionnement [1].

Le « Comptoir pour la vente de la houille du bassin rhénan-westphalien [2] » (*Rheinisch-West/ä-*

(1) Nous laisserons complètement à l'écart l'histoire de la formation de cette institution. M. Gruner a fait parler les documents originaux avec tant d'habileté que nous ne pourrions que résumer sa brochure (*Aperçu historique sur les syndicats de vente des combustibles dans le bassin rhénan-westphalien*, Paris, 1898). Cf. aussi F. Sarter, *Die Syndikatsbestrebungen im niederrheinisch-westfälischen Steinkohlenbezirk* (*Jahrbuch für Nationaloekonomie und Statistik*, 3e série, t. 7, p. 1).

(2) V. surtout le *Denkschrift betreffend die Verhandlungen des deutschen Reichstages über die Kohlenfrage am 3, 6 und 7 Dezember 1900* (publiée par le *Verein für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtbezirk Dortmund*), qu'il faut compléter par un discours de M. Kirdorf, directeur de la principale

lisches Kohlensyndicat) est une société par actions, fondée en 1893, au capital de 900.000 marcs et domiciliée à Essen. Ses statuts, calqués sur les statuts ordinaires des sociétés par actions, contiennent un article 18 digne de remarque : « Sur les bénéfices nets, un vingtième au moins sera prélevé pour constituer un fonds de réserve jusqu'à ce que celui-ci atteigne le dixième du capital ». Ainsi, une disposition prévoit des bénéfices et un « prélèvement » sur les bénéfices.

Simple cadre. Sont seuls actionnaires les intéressés; « il n'y a dans la société aucun élément étranger ». Prenons les bilans et les comptes de profits et pertes : aucune trace de réserves, donc point de bénéfices depuis la fondation ; les « frais » divers sont couverts par des « indemnités payées (par les adhérents) ». Il s'agit d'une administration, ou plus exactement d'une personne morale, créée pour résoudre des difficultés juridiques et pratiques. Ce sont les relations entre les syndiqués et le syndicat qu'il nous faut étudier avec le plus d'attention.

A la tête du comptoir se trouvent un certain nombre de comités, « aux décisions desquels les membres doivent se soumettre » :

a) L'assemblée des propriétaires des charbonnages, où chacun a autant de voix que sa « participation » comprend de fois 10.000 tonnes. Son

mine syndiquée et personne très influente dans le syndicat (*Verhandlungen, Mitteilungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller*, nº 89, p. 221 et suiv.). — Jamais l'organisation et le fonctionnement de ce comptoir n'ont été indiqués par une personne impartiale.

rôle principal est de nommer les membres de commissions étroites et de délibérer sur les plus graves questions.

b) Le comité consultatif, où chaque propriétaire ou groupe de charbonnage dispose d'une voix par participation d'un million de tonnes. C'est lui qui rentre, en une assez large mesure, dans les détails des questions importantes.

c) Le comité directeur, nommé par le conseil de surveillance de la société par actions et composé actuellement de quatre personnes. Il joue la fonction de pouvoir exécutif.

d) Un « comité pour la fixation des chiffres de participations », composé de deux techniciens, un commerçant et un membre du comité de direction. Son titre indique son rôle.

Les adhérents s'engagent à vendre la totalité de leur production au syndicat; sont seules exceptées les quantités nécessaires aux besoins particuliers de la société, vendues au détail dans le voisinage immédiat ou fournies à titre de prestation en nature aux employés. Par suite de contrats spéciaux, les cokes et les briquettes sont momentanément du ressort de deux autres comptoirs indépendants, mais amis, qui fonctionnent à Bochum et à Dortmund. Le comptoir d'Essen se charge de revendre le charbon acheté.

A l'origine, chaque charbonnage « participait » à la vente totale pour une quantité déterminée, à son choix, selon sa production en 1891 ou 1892. Aujourd'hui l'extraction accordée jusqu'alors « sert de

base ». Demande-t-on, au moins six mois à l'avance, une « participation » plus forte ? Pour les nouvelles installations, la commission spéciale étudie la question au seul point de vue technique ; pour les anciennes, elle recherche, en outre, si ces nouvelles quantités pourront être vendues sans que l'on ait à réduire les « participations » actuelles.

Précisons aussitôt la vraie nature des « participations ». Elles n'indiquent pas le nombre de tonnes que le comptoir s'engage à acheter. Elles établissent seulement une *proportion*. Supposons que nous appelions A la participation d'un charbonnage, $A + B + C + D + \ldots$ la participation de l'ensemble des charbonnages. Le premier adhérent peut simplement compter sur l'achat de

$$\frac{A}{A+B+C+D+\ldots} \text{ le second sur celui de } \frac{B}{A+B+C+D+\ldots}$$

des quantités vendues. S'il est facile de s'apercevoir, grâce au système des contrats à long terme, que l'on ne vendra pas l'ensemble de la production, le comptoir est forcé de réduire de $\frac{a}{100}$ la part de chacun afin de maintenir l'équilibre. Le premier charbonnage ne livrera que

$$\frac{A}{A+B+C+D\ldots} \times \frac{100-a}{100} \text{ ou } \frac{A\,(100-a)}{100(A+B+C+D\ldots)},$$

$$\text{le second } \frac{B}{A+B+C+D\ldots} \times \frac{100-a}{100} \text{ ou}$$

$$\frac{B\,(100-a)}{100\,(A+B+C+D\ldots)}$$

On appelle *a* 0/0 « réduction de la production » (*Betriebseinschränkung*).

« Lorsque les charbonnages intéressés ne sont pas occupés d'une manière uniforme, ceux d'entre eux qui ont reçu du syndicat un total d'ordres de livraison dépassant le chiffre de leur participation doivent payer une prime pour le tonnage supérieur. Par contre les charbonnages, qui ont reçu un total d'ordres de livraison inférieur, reçoivent une indemnité pour la différence. »

Le comité consultatif fixe les « prix de base » (*Richtpreise*), le comité de direction détermine ensuite, d'après ceux-ci, les « prix de prise en charge » (*Verrechnungspreise*) pour tous les assortiments et catégories de houille de chaque syndiqué, et les « prix de vente » (*Verkaufspreise*) à la clientèle.

Les « prix de base » portent bien leur nom. Ils servent à orienter le comité de direction sur les tendances actuelles des adhérents (*Preispolitik*). Les « prix de prise en charge », variables selon les sortes et les qualités, sont en principe les « prix d'achat aux charbonnages » ; notons seulement une exception : « Ce que le comptoir peut obtenir en plus dans le rayon de vente incontesté est acquis à celui qui a livré les charbons vendus à bénéfice et est chaque mois inscrit à son crédit. » Semblables ou différents des derniers sont les prix auxquels les produits sont vendus aux industriels ou aux négociants.

« Pour couvrir les frais de gestion et le déficit

éventuel, un prélèvement proportionnel, fixé en 0/0, est fait sur les factures nouvelles; le taux de ce prélèvement est déterminé, lorsque besoin est, par le comité consultatif sur la proposition du comité de direction. »

Le cadre dessiné, il nous faut insister sur trois points : la gestion réelle du comptoir, la participation de chaque adhérent, les prix auxquels le comptoir achète à ses membres leur production.

Le principe, pour ainsi dire constitutionnel, du comptoir, est la représentation de chaque charbonnage aux réunions par un nombre de voix en relation infinie avec le montant de sa participation.

Aux assemblées générales, les 85 mines syndiquées ont actuellement 5.800 suffrages. Les quatre plus importantes disposent de 1.807 voix ou de 30 0/0 de l'ensemble; les seize plus notables, qui ont chacune une participation supérieure à un million de tonnes, 3.254 voix, c'est-à-dire 56 0/0. Il n'en a pas toujours été ainsi. En 1897, les seize principales sociétés, qui formaient un groupe peu étroit, ne disposaient encore que de 2.191 suffrages sur 4.414 ; deux ans plus tard, comme nous le verrons, les « petites mines » s'unirent contre les « grandes », et triomphèrent.

Mais il suffit de jeter les yeux sur les tableaux, que publie sans cesse la presse et qui indiquent la participation des adhérents durant la dernière année pour constater un mouvement de concentration et de nouvelles alliances. Les grandes sociétés augmentent leur faculté de production. Elles en

achètent de petites souvent afin d'exploiter leurs gisements, parfois aussi afin d'augmenter le chiffre de leur participation [1]. Elles s'entendent assez bien entre elles. Malheur aux petits charbonnages, quand ils n'ont pas les mêmes intérêts que les grands et dans la mesure [2] où ils ne l'ont pas. Les plus faibles n'ont qu'une pierre de salut : ne signer leur adhésion que pour un délai très court, afin de mettre, par la menace d'une scission, un frein à l'autorité des plus puissants.

Que l'on ne conclue pas, de ces brèves indications sur la position respective des partis, à notre préférence pour les petits charbonnages. Ceux-ci produisent dans de mauvaises conditions, et ils sont imbus de principes exagérés sur la lutte pour la vie. Mais, lorsque l'on signe un contrat, chacun doit le respecter et faire présider, dans les relations courantes, l'équité, non la force.

Plus on étudie les cartels modernes, plus on s'aperçoit que la grave question pour les comptoirs est de trouver de bons directeurs et qu'il faut laisser libres dans leurs mouvements ceux qui sont dignes de confiance. Eux seuls sont en mesure de se faire une idée précise de la situation et de prendre des décisions en connaissance de causes. A chaque difficulté, les syndiqués ne peuvent pas intervenir ; la direction doit prendre une décision, sans ou après avoir consulté le président du comité.

(1) *Kœlnische Volks-Zeitung*, 10 octobre 1902.

(2) F. Sarter, *Die Syndikatsbestrebungen* (*Jahrbücher für Nationalœkonomie und Statistik*, III série, t. 7).

Malheureusement, les directeurs et principaux employés du comptoir d'Essen ont été chargés, autrefois, de la gestion commerciale des sociétés adhérentes. Bien des influences se font sentir : M. Kirdorf le reconnaît lui-même (1) : il montre tel ancien patron trouvant son ancien commis et lui demandant d' « élever un petit peu le prix de tel de ses produits ».

On pourrait se croire en pleine politique, dans un milieu oligarchique, — dans une nation à vote plural indéfini, — avec des chambres et un gouvernement sensible à bien des influences.

S'il était relativement facile de fixer la faculté de production de chaque adhérent au moment de la formation du comptoir, il était délicat de déterminer comment se fixeraient les participations à venir : des mines doivent être ouvertes, auxquelles il faut faire place. En 1902, il fut décidé que tout nouveau puits, dont on pourrait extraire annuellement 120.000 tonnes, participerait pour ce montant au syndicat. Cette disposition entraîna des abus. Était-il simplement « possible » d'extraire de quelque « cavité » 400 tonnes par jour? La chose était constatée ; l'on obtenait un chiffre supplémentaire et souvent une indemnité en fin d'année. Depuis 1894, il y a été mis bon ordre : c'est la productivité réelle que l'on considère seule aujourd'hui. Pour les anciens puits, il faut encore que la situation générale permette, sans porter dommage

(1) *Mitteilungen, Verhandlungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller*, nº 89.

aux droits acquis, d'écouler ces quantités. En temps de prospérité, « toutes les demandes, — et elles se chiffraient par millions de tonnes, — ont été agréées ».

Le comité de direction a ici une médiocre autorité; la commission spéciale est le juge ordinaire, dont les décisions sont susceptibles d'appel.

La production réelle des adhérents n'est pas nécessairement égale au montant de leurs participations. En 1900, par exemple, elle lui a été de 4,34 0/0 inférieure, sans qu'aucune réduction ait été décrétée et « bien qu'un grand nombre de membres eussent produit beaucoup au delà de leur contingent ». « Les mines ont toujours été désireuses de laisser une marge entre leur production effective et la production théorique admise par le syndicat[1] », pour être sûres de ne pas être arrêtées quand les circonstances deviendraient favorables. Des éboulements, le manque de main-d'œuvre peuvent être les causes fortuites de ce déficit. Des mesures sont prises afin que des indemnités ne soient pas perçues pour des quantités, qui n'auraient pas été extraites en tout cas.

Supposons déterminée la participation de chacun : comment va-t-on la rendre effective? Les ordres arrivent; chaque personne veut une certaine qualité; beaucoup précisent, et réclament du charbon de telle mine. Difficile est la répartition des ordres : un charbonnage est l'objet d'une

(1) *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 1770.

demande trop forte, l'autre d'une demande insuffisante.

Le comptoir n'a à sa disposition pour rétablir l'équilibre que deux moyens. Refuser purement et simplement tout nouveau marché lorsque l'ensemble des commandes agréées dépassera la participation des sociétés recherchées; ou prévoir cette situation et élever le prix de tel combustible estimé jusqu'à ce que les acheteurs préfèrent formuler d'autres ordres. Le syndicat vend, par exemple, le charbon gras à longue flamme (de telle dimension) du *Graf Bismarck*, — la meilleure qualité de charbon gras à longue flamme de Westphalie, — à *a* pf. au-dessus de la même qualité du *Nordstern* : la clientèle préfère dans ces conditions le *Bismarck*. Mais que l'écart s'accentue, atteigne $a+b$ pf.; et l'équilibre se rétablira comme par enchantement.

C'est entre ces deux « politiques » que le comptoir oscille, sans réserver une préférence absolue à la seconde, cependant à la meilleure.

Le marché ne pourra-t-il pas absorber toutes les quantités que chacun a le droit de produire? On a encore le choix entre deux solutions : baisser les prix pour attirer les acheteurs ou réduire les participations. Ne parlons pas maintenant de la baisse des prix; considérons seulement le second moyen. Une réduction de la participation est décidée par l'assemblée générale, qui la fixe à un pourcentage déterminé. Chaque adhérent peut compter sur de moindres débouchés tant à l'étranger que dans le

pays lui-même. La production n'est pas restreinte, mais les envois. La distinction est, il est vrai, sans grande importance, car, du moment où toute la vente se concentre au syndicat et tout stock est difficile à conserver, elle a, en fait, peu d'intérêt. Les événements de 1902 ont cependant prouvé que celui qui confondrait les deux termes ne ferait pas une erreur négligeable. A chacun de prendre les dispositions qu'il jugera bonnes : raccourcir les journées de travail, faire chômer un certain nombre de fois par semaine.

Nous avons vu que le comptoir achète la houille aux adhérents et la revend en son propre nom et pour son propre compte. Les « prix de base » sont déterminés par le comité consultatif. Ils varient selon la tendance des intéressés, à peine limitée, dans toute une zone très large, par la concurrence. Ce ne sont pas les droits de douanes, que nous avons vu ne pas exister, mais les frais de transport, qui jouent ici le rôle protecteur.

Dans les assemblées, deux courants se trouvent en présence. Un groupe veut que l'on suive d'une façon relative les fluctuations du marché, pour profiter des circonstances favorables dans la mesure du possible et réagir par de nouvelles conditions contre une consommation restreinte. Un autre groupe tient ferme pour des conditions peu variables. En temps de hausse démesurée, on risque, si l'on contracte à des prix trop élevés et à trop long terme, de « tuer la poule aux œufs d'or » dès la première baisse sensible ; en temps de dépression, diminuer

les prix est une sottise : on porte un tort sensible aux détenteurs de stocks, on accentue l'alarme sur le marché, et l'augmentation de la consommation n'est jamais en rapport avec les concessions.

C'est un compromis entre ces deux tendances qui domine généralement; la seconde est, cependant, plus forte; elle étouffe l'autre, qui ne persiste guère que pour l'apparence, — dans la mesure où l'on veut tenir compte de l' « opinion publique ».

D'après les « prix de base », le comité directeur fixe les « prix de prise en charge » pour chaque sorte de charbon que produit chaque mine. Les abus, possibles dans les détails, n'ont jamais joué un rôle énorme. Supposons que l'on favorise franchement tel charbonnage : le déficit s'accentuera l'année suivante; l'on en cherchera la cause; et l'on y mettra ordre aussitôt. Supposons, au contraire, que telle houille soit dépréciée par suite de malveillances; une mesure déjà citée protège, dans la zone d'influence, les charbonnages dont les produits sont l'objet d'une plus-value de qualité. L'équilibre qui s'établit peu à peu, par tâtonnements, est le plus sûr garant que les décisions sont relativement exactes.

Les prix auxquels le comptoir vend à la clientèle sont peu connus; ils varient assez, selon les consommateurs et l'importance de leur consommation; et nous passons sur d'autres avantages aussi réels, dont les directeurs font profiter qui bon leur semble : livraison des qualités demandées par telle mine en particulier, expédition par

tel charbonnage plus voisin de trente, quarante, cinquante, soixante kilomètres de la destination.

Les prix sont généralement moins élevés, en dehors de la « zone d'influence » : c'est la condition à laquelle se trouve subordonnée la vente dans la « zone contestée ». L'étranger n'est pas seul, comme on le croit souvent, à profiter de la concurrence; il en est de même des nationaux : c'est ainsi qu'en circonstances normales le comptoir rhénan-westphalien dirige une large partie de ses produits sur Hambourg et Berlin à un prix de 1 à 2 marcs inférieur.

L'écart entre le « prix de la prise en charge » et le prix de vente à la clientèle incombe au comptoir, qui le paie avec les retenues « pour couver- « ture des frais et subvention des ventes à « l'étranger » (*zur Deckung der Geschäftsunkosten und Subvention der Verkäufe ins Ausland*). Les tarifs spéciaux de transports que nous avons vus permettent fréquemment d'obtenir un prix assez voisin ou égal à celui de la « prise en charge »; une prime voilée atténue donc les pertes. Constatons également que le comptoir change parfois le nom des qualités cédées à perte et fait ainsi supporter à un ou plusieurs de ses adhérents en particulier les conséquences de la situation générale.

Cette organisation est assez heureuse, ce fonctionnement assez parfait. Ainsi se trouvent résolues les multiples difficultés qu'il fallait surmonter pour grouper des intérêts très divers. A toutes les

attaques, M. Kirdorf répond en indiquant quelques-uns des obstacles.

Il est un point, cependant, où les critiques de cette organisation sont particulièrement aisées; l'unité de réglementation n'a pas été sans quelques médiocres conséquences. Chaque qualité a son emploi particulier; établir un seul marché pour toutes, c'est créer un état de choses factice. Supposons qu'en circonstances normales, le bassin produise, en proportion exacte avec la demande, des houilles grasses, à longue flamme, maigres.....; dès que la situation se modifiera, le comptoir devra, afin de maintenir l'égalité absolue et obligée entre chacun, écouler coûte que coûte des matières peu ou point recherchées et en refuser que l'on désire.

Insistons sur ce point. D'une façon générale, le charbon gras sert à l'industrie et le charbon maigre a son emploi dans les fourneaux domestiques. Si l'on tenait vraiment à maintenir l'équilibre entre les syndiqués, il faudrait, en temps de prospérité, réduire plus qu'il ne serait désirable la production de charbons gras pour faire place aux charbons maigres, et, lorsque surviendrait la crise, ce serait le tour des producteurs de charbons maigres de pâtir, bien que les débouchés demeureraient encore larges : il n'y aurait guère que durant les moments de « famine de pain noir », que la demande tumultueuse enlèverait tout. En fait, — et nous voyons le cadre théorique s'élargir pour laisser une large place à des réalités très

différentes, — les petits charbonnages de houilles maigres ont été jusqu'à présent écrasés par les puissants charbonnages de houilles grasses [1], que le mépris croissant de la houille maigre facilitait singulièrement. Quant aux acheteurs qui ont besoin de qualités particulières, tant pis pour eux!

Au point de vue de son fonctionnement, le comptoir est devenu un rouage « semi-administratif »; tout le monde s'en plaint dans les pays rhénans. L'esprit commercial y diminue, s'en retire. Ainsi que dans les grandes administrations publiques qui jouissent d'un monopole, les employés se sont fait des règles devant lesquelles ils courbent peu. Ce qui serait avantageux au public les laisse dans la plus grande insouciance. Les plaintes justifiées sont accueillies, reconnues exactes; mais les abus ne cessent point. Nous avons vu constater la médiocre qualité de certaines houilles; peu après, les livraisons redevenaient identiques. Un commerçant, qui agirait ainsi, perdrait bientôt sa clientèle.

Le comptoir d'Essen s'est trouvé longtemps en rapports directs avec les seules personnes qui achetaient au moins 6.000 tonnes; les exceptions à ce principe étaient rares : on ne tenait compte que de « quelques anciennes relations ». Les marchands en gros traitaient avec les industriels moins notables et les marchands en détail.

Les marchands en gros se sont aussi organisés.

(1) V. chapitre V les concessions qui leur ont été faites et leurs prétentions actuelles.

Des « associations de vente » (*Verkaufsvereine*) ont été formées de plusieurs endroits (Hanovre, Dortmund, Brême, Ruhrort, Cassel), « afin de mettre le commerce de gros en une seule main » (1). Dans le district d'Hanovre-Brunswick, par exemple, trente maisons se sont réunies et ont créé la société « Westfalia Kohlenhandels-Gesellschaft ».

Le comptoir de la houille a été très heureux de voir se former ces « rayons », où l'on « fait cesser la concurrence entre commerçants » (2) : plus de luttes pour « gâter » le marché. Ses amis ont même eu la naïveté de dire que ces « institutions servaient au mieux ses intérêts » (3). Qui saurait en douter? Ses directeurs, qui ont voix délibératives dans les assemblées, peuvent mener les sociétés à leur guise. Que celles-ci leur déplaisent, et ils s'adresseront pour la vente à d'autres agents!

Abordons l'histoire du syndicat d'Essen entre 1895 et 1899.

En 1895 (4), le comptoir commença à prendre vie ; enfin expiraient les contrats, que chacun avait conclus, à aussi long terme que possible, avant de donner son adhésion, pour avoir, en plus de sa part des nouvelles commandes, une activité assez intense! La situation demeurait médiocre : si la

(1) *Leipziger Tage-Blatt*, cité par Pohle, *die Kartelle*, Leipzig, 1898, p. 111.

(2) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichtages*, 3 décembre 1900.

(3) *Denkschrift über Kohlenfrage*, p. 9.

(4) *Bericht des rheinisch-westfälischen Kohlen-Syndikats für das Geschäftsjahr* 1895.

faculté de production des syndiqués avait augmenté en moyenne de 6,77 0/0, les débouchés s'étendaient dans la proportion de 1,03 0/0 seulement. Les participations de chacun durent être réduites. Malgré les protestations de plusieurs adhérents, qui se plaignaient de leurs maigres bénéfices, une élévation des prix ne fut pas décidée immédiatement.

1896 dépassa les espérances : il ne fallut plus réduire la participation de chacun que de 7 0/0. Une hausse en avril fut suivie d' « autres hausses modérées » (1).

Les conséquences de la prospérité industrielle devinrent, l'année suivante, plus sensibles. Bien que la production de l'ensemble fût de 8,54 0/0 supérieure, chaque adhérent put, à dater du 1er mars, compter sur la vente de tout son contingent (2). Au mois de mai, généralement peu actif, les commerçants se plaignaient d'obtenir difficilement les quantités portées dans leurs marchés ; on annonçait que l'aciérie Hoesch avait acheté du charbon livrable jusqu'en 1899 à un prix dépassant l'ancien de 5 marcs par tonne, dans la crainte, évidemment, de ne pas pouvoir s'en procurer plus tard à n'importe quelles conditions. Le syndicat affirmait qu'il ne traitait plus avec ses clients d'outre-mer : il se contentait de ménager ses débouchés constants dans les pays voisins (Belgique et Hollande) et dans les ports de la mer du Nord.

L'essor de l'industrie ne fit qu'accentuer cette

(1) *Eod. loc.*, 1896.
(2) *Eod. loc.*, 1897.

situation au cours de 1898 : il devint toujours plus difficile de se procurer du charbon. Le comptoir se plaisait à montrer que, « malgré des demandes souvent impossibles à satisfaire, les prix étaient demeurés modérés ». La médiocre hausse, qui trouvait son expression dans les nouveaux contrats, provenait, exception faite de la situation favorable du marché, de l'élévation des salaires et de la cherté des matériaux (1).

Tout le monde cependant ne tenait pas le même langage. Peut-être les premières maladresses du comptoir avaient-elles fait naître la méfiance et suscitaient-elles une opposition aveugle? En tout cas, dès le mois de mars 1898, l'on parlait de former des « syndicats d'acheteurs » (*Kohlen-Einkaufs-Syndikate*) pour résister au syndicat de vente ; au besoin, on importerait du charbon étranger (2).

« Vers le début de l'hiver, toutes les catégories de combustibles paraissaient également réclamées. Les charbons à gaz n'étaient pas produits en quantités suffisantes pour répondre à toutes les commandes supplémentaires. L'industrie métallurgique et les chantiers de construction augmentaient leur demande de charbons flambants à gaz ; la production suffisait à peine. De même pour les charbons gras. Le manque de charbons à coke mettait dans un véritable embarras certaines usines ou certains propriétaires de fours » (3).

(1) *Eod. loc.*, 1898.
(2) *Deutsche Industrie-Zeitung.*
(3) *Circulaire du Comité des houillères de France*, n° 1621, p. 6.

Le mouvement se poursuivit en 1899 : « les qualités généralement peu appréciées trouvaient preneurs sans difficulté » ; tous les événements, qui font fluctuer le nombre des expéditions à travers l'année, n'avaient plus d'influence [1].

Nulle part de stocks. La main-d'œuvre était insuffisante ; chaque société s'efforçait d'augmenter son personnel ; l'élévation constante des salaires, que prouve le tableau ci-dessous, ne rendait pas les travailleurs beaucoup plus nombreux [2].

Tableau indiquant le salaire moyen des mineurs employés dans quelques-uns des charbonnages de la société Hibernia [3].

ÉPOQUES	MINE W-V I	MINE W-V II et III	MINE Hibernia	MINE Shamrock I	MINE Shamrock II et III
	Marcs	Marcs	Marcs	Marcs	Marcs
Décembre 1895....	3 58	3 61	3 57	3 44	3 62
— 1896....	3 69	3 64	3 62	3 75	3 62
— 1897....	3 95	3 93	3 85	3 96	4 10
— 1898....	4 11	4 15	3 93	4 02	4 17
— 1899....	4 27	4 33	4 09	4 37	4 46

Au commencement de juin, la *Frankfurter Zeitung* [4] indiquait assez bien l'état actuel : beaucoup

(1) *Bericht des Syndikats*, 1899.

(2) V. le tableau déjà publié sur la production de la houille en Allemagne de 1894 à 1899, p. 75.

(3) Extrait du rapport annuel de cette société, année 1901.

(4) Article du 6 juin 1899.

de syndiqués produisaient dans la mesure de leurs forces, sans pouvoir cependant atteindre leur contingent total; d'autres étaient arrêtés par le chiffre de leur participation; d'autres encore, médiocrement contents de voir l'association ne pas profiter mieux de la hausse, faisaient preuve d'une certaine nonchalance.

Le 22 juin, le comité consultatif du comptoir adopta le « principe d'une augmentation d'un marc en moyenne sur toutes les catégories de combustibles », à partir du 1er avril 1900. L'industrie du fer protesta. Les organes officiels du syndicat répondirent que « les métallurgistes étaient dans une situation extrêmement prospère, qu'ils avaient été les premiers à élever les prix et qu'ils devraient se féliciter de voir les houillères profiter d'une hausse, qui leur permettrait de pousser l'extraction et de livrer aux usines les quantités manquantes(1) ».

Bientôt, la *Rheinisch-Westfälische Zeitung* apprit que « la hausse avait été conquise par un groupe de mines d'importance moyenne ou médiocre » et que « M. Kirdorf et la direction tout entière la trouvaient déplorable ». La majorité des adhérents avait donc refusé de suivre la « politique modérée des grandes sociétés(2) ».

Le comptoir essaya d'augmenter les quantités disponibles : il se montra très libéral dans l'octroi

(1) *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 1770.

(2) *Eod. loc.*

de participations plus élevées que les anciennes; il laissa les charbonnages libres de produire autant qu'ils en avaient le droit, c'est-à-dire supprima la retenue pour ce qui dépasserait la part de chacun dans l'ensemble des ordres; il exigea, dans la mesure du possible, la livraison du nombre de tonnes annoncé (1).

En octobre, les mines avaient atteint, semble-t-il, leur production maximum; les usines devaient se contenter de qualités inférieures; les marchands exploitaient les petits consommateurs. Et le manque de wagons vides, qui se renouvelle chaque automne, était une grave menace (2).

A la fin de 1899, le comptoir ne savait pas comment répondre aux demandes, qui arrivaient chaque jour plus nombreuses et pressantes.

A mesure que la « famine de charbon » s'accentuait, les attaques contre le syndicat gagnaient en violence; elles trouvaient un écho non seulement dans les organes catholiques et socialistes, mais dans la presse libérale. La *Vossische Zeitung*, la *Frankfurter Zeitung* et le *Berliner Tage-Blatt* protestèrent en maintes occasions.

Résumons les principaux griefs :

a) Le syndicat élève sans cesse les prix (3);

b) Il livre des qualités mauvaises ou médiocres (4);

c) Il exporte des quantités considérables, alors

(1) *Eod. loc.*

(2) *Eod. loc.*

(3) V. surtout *Kölnische Volks-Zeitung*, 1er novembre 1899.

(4) *Eod. loc.*, 8 juin 1899.

qu'il ne peut suffire à la consommation nationale[1].

Nous retrouverons ces plaintes alors que nous pourrons mieux saisir l'influence particulière du comptoir et celle des circonstances.

L'autoritarisme du comptoir d'Essen, autant que la nécessité de se procurer de la houille, décida un certain nombre d'entreprises sidérurgiques à acquérir des charbonnages. La mine *Westphalia* fut achetée par la société *Hoesch*, la mine *Hannibal* par *Krupp*, la mine *Dannenbaum* par les hauts-fourneaux de *Differdingen* (Lorraine) [2]... Les tribunaux ont déclaré que l'engagement des anciens propriétaires vis-à-vis du syndicat lierait les nouveaux acquéreurs tant que le contrat actuel ne serait pas expiré[3].

En 1899, la houille fit souvent défaut et fut très chère dans la région d'Aix-la-Chapelle. Les fabriques de produits chimiques s'en plaignaient avec amertume, parce que leurs prix ne pouvaient pas augmenter dans une même proportion. La faute en était non au comptoir, par suite des relations entre les charbonnages et le bureau d'Essen, mais aux commerçants. La lutte devenait difficile contre les sociétés qui avaient passé des traités longs et avantageux avec des mines de lignite, et plus encore contre celles qui avaient à leur disposition de notables

(1) *Eod. loc.*, 8 juin 1899.

(2) *Jahresbericht des Kohlensyndikates für 1899.*

(3) Le tribunal d'Empire a confirmé ce jugement en dernière instance.

chutes d'eau et pouvaient employer sans grands frais l'électrolyse [1]. Les charbonnages incitent à « substituer » la houille blanche à la houille noire !

La vente des charbons du bassin de la Sarre se concentre presque uniquement à la *direction des mines fiscales de Sarrebrück*. Un *bureau commercial* est chargé de cette fonction ; il a à sa tête un « conseiller des mines » ou un « conseiller supérieur ». « Les représentants de l'État vont en voyage pour placer leurs marchandises comme des négociants ordinaires. Ils gagnent Paris, où les gazomètres et certaines compagnies de chemins de fer sont leurs clients. Puis, les voilà à Bruxelles, à Strasbourg, à Munich ». Pas d'intermédiaire entre l'État et les grands consommateurs [2].

Dans son rapport annuel sur l'activité industrielle à Sarrebrück en 1899, la Chambre de commerce faisait les observations suivantes : « La demande a pris, surtout durant les derniers mois, un caractère presque tumultueux. Dans de nombreux cas, on n'a pu y répondre d'une façon satisfaisante en ce qui concerne qualité et quantité. Les usines étaient obligées de se procurer du charbon à des prix très élevés pour ne pas restreindre leur production. Le bassin de la Sarre n'a pas eu suffisamment de combustibles. Si la direction des

(1) *Bericht über die Lage der im Verein für die berg-und Hüttenmännischen Interessen im Aachener Bezirk während 1899*, p. 9.

(2) *Zur Abhilfe der Kohlennoth* (extr. de la *Schlesische Zeitung*), Breslau, 1900, p. 23.

mines royales a pu écrire au ministère des Travaux publics que toutes les quantités promises ont été livrées, les quantités demandées ont été réduites d'un certain pourcentage. On se plaint des houilles livrées qui deviennent toujours plus mauvaises[1] ».

Depuis longtemps, la situation est assez spéciale en Silésie. Les maisons Wollheim et Friedländer y « monopolisent » la vente : c'est pour elles que l'on fait les 2/3 environ des expéditions par voies ferrées [2]; elles sont propriétaires de quelques mines; plus souvent elles ont signé avec les houillères des contrats à long terme [3]. Indépendants sont les charbonnages fiscaux, représentant 20 à 25 0/0 de la production régionale, et quelques sociétés comme Borsig et Cie.

Il faut bien se garder de comparer ce régime à celui de la Ruhr. D'une part, le « monopole » est, en Haute-Silésie, moins fort ; de l'autre, la grande industrie locale possède le plus souvent des houillères.

L'entente entre les charbonnages de Haute-Silésie est le type d'une « convention ».

En assemblée générale on décide à partir de quels prix on aura la faculté de traiter; l'industrie locale peut bénéficier, cependant, de conditions plus favorables. Chacun a, en principe, le droit

(1) *Jahresbericht des Handelskammer zu Saarbrücken für des Jahr 1899*, partie I, p. 7.

(2) *Schlesische Zeitung*, 1900, n° 624.

(3) Les diverses publications de l'*Oberschlesischer Berg-und Hüttenmännischer Verein* indiquent les noms des propriétaires.

d'envoyer les quantités qui lui plaisent dans la mesure de sa participation, determinée selon des principes identiques à ceux que nous avons vus. En temps de dépression, ce quantum est réduit de 5, 10 ... 0/0. Celui qui dépasse les limites fixées verse une somme de 20 marcs par chaque wagon de 10 tonnes dans une caisse spéciale, qui n'a jusqu'à présent aucune destination. Les grands commerçants ont dans les assemblées voix « *consultative* », lorsqu'ils ne l'ont pas délibérative pour quelque autre motif; il est aisé de comprendre que leurs « avis » ont une influence énorme sur les décisions [1]. L'idée d'un vrai « syndicat » fut maintes fois défendue; mais tous les efforts tentés dans cette direction furent inutiles, et le seront longtemps, parce que les principaux négociants n'ont aucune envie de se laisser donner, de se donner à eux-mêmes un contrôleur ou un maître.

Le Gouvernement a cherché, depuis 1893, à battre en brèche le privilège de Wollheim et de Friedländer [2], en créant à Zabrze un bureau central pour la vente du charbon des mines fiscales. Il voudrait écarter les intermédiaires et traiter directement avec les consommateurs : en 1900, 23 0/0 seulement de la production étaient cédés aux commerçants. Les marchés sont passés au cours du jour, moins un rabais de 10 pf. par tonne pour

(1) *Schlesische Zeitung*, 1900, n° 663.

(2) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Hauses der Abgeordneten*, 29 avril 1891.

ceux qui achètent annuellement de 1.000 à 3.000 tonnes, 20 pf. de 3.000 à 25.000 tonnes, 30 pf. de 25.000 à 50.000 tonnes, enfin 40 pf. au delà de 50.000 tonnes [1].

En Basse-Silésie existe aussi une « convention ».

En 1898 et 1899, Berlin reçut de houille des régions suivantes :

	1898	1899
Haute-Silésie	1.019.258 tonnes	1.005.636 tonnes
Basse-Silésie	207.658 —	244.768 —
Westphalie	175.531 —	218.223 —
Saxe	5.390 —	3.514 —
Angleterre	285.563 —	234.561 —

Le rapport des anciens de la corporation des marchands [2], auquel nous empruntons ces chiffres, montre que la situation était normale, que les prix ne s'étaient élevés durant 1899 que de 1-2 marcs, et qu'à la fin de l'année seulement la houille devenait rare.

A Hambourg, le charbon anglais conservait sa prépondérance. Il y vint :

En 1897, 1.452.090 tonnes de houille westphalienne et 2.156.000 tonnes de houille anglaise.

En 1898, 1.652.150 tonnes de houille westphalienne et 2.055.100 tonnes de houille anglaise.

(1) *Berliner Correspondenz*, 8 septembre 1900.

(2) *Handel und Industrie von Berlin*, 1899, t. II, p. 99 — Comme, M. Arnold, de la maison Wollheim, est certainement l'inspirateur de cette partie du rapport, nous faisons toutes réserves sur son esprit, et nous nous en tenons à ces généralités.

En 1899, 1.645.800 tonnes de houille westphalienne et 2.420.150 tonnes de houille anglaise.

Malgré cette progression, le charbon y faisait presque défaut en décembre 1899. Diverses tentatives pour importer de l'anthracite américain réussirent fort bien. Les prix étaient alors de 7 à 8 marcs par tonne pour embarquement à New-York ou Boston ; tout se résumait en une question, — grave, il est vrai, — de transport [1].

Après plusieurs tentatives médiocrement heureuses (1890) [2], le « Comptoir westphalien pour la vente du coke » (*Westfälisches Cokssyndikat*) fut formé à Bochum. Nous n'insisterons ni sur son organisation, ni sur son fonctionnement : ils ressemblent beaucoup à ceux du comptoir des houilles. Nous constaterons simplement l'existence entre ces deux institutions d'un lien qui permet de régler à l'amiable des questions délicates, et les rapports étroits entre le comptoir du coke et les « cokeries privées » : aucune lutte ; les syndiqués achètent la production de celles-ci et la revendent.

Le comptoir de Bochum connut tout d'abord une existence difficile : les fours dissidents ne lui faisaient pas une active concurrence, mais la crise était violente, et le bas prix du charbon à coke incitait chacun à acheter de la houille, à la carboniser et à utiliser les gaz pour le chauffage de ses fourneaux. Les participations furent sensiblement res-

(1) 25 *ter Jahresbericht von Bd Blumenfeld, Hamburg.*
(2) Gruner, *Aperçu historique*, p. 17.

treintes. Dès 1892, une prime de 1 m. 50 était promise aux clients qui exporteraient de la fonte [1].

La période de hausse commença en 1896. Les chiffres des participations ne devinrent cependant effectifs que durant la seconde moitié de cette année. Au début de 1897, l'ensemble de la production de 1898 était vendu. Des circonstances si favorables incitèrent le comptoir à mettre 600.000 marcs à la disposition des syndicats de la fonte pour « assurer le triomphe de la fonte nationale de moulage sur la fonte anglaise ». Au commencement de 1898, la dépression momentanée du marché sidérurgique força à réduire la production ; la hausse n'en reprit bientôt que de plus belle, pour continuer sans la moindre interruption.

En 1899, « la demande dépassa tellement les quantités disponibles, que le comptoir eut de la peine à satisfaire les besoins courants ; à son grand regret, il se vit plusieurs fois dans l'impossibilité de traiter. Beaucoup de hauts-fourneaux durent importer des quantités considérables [2]. Les prix s'élevèrent ». Contrairement à l'intention originaire du syndicat, ils ne restèrent pas à leur ancien niveau ; la faute en était, disait-on, au marché de la fonte.

Écoutons le comptoir s'exprimer lui-même sur

(1) V. surtout les *Jahresberichte des westfälischen Cokssyndikates* (confidentiel?)

(2) Ceci n'est pas très exact (Cf. *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich,* 1901, p. 108).

un des faits les plus importants de la crise et les plus attaqués [1]. « Les marchés de cokes de hauts-fourneaux, livrables en 1900 au prix de 14 marcs la tonne, se *fusionnèrent*, au printemps de 1899, avec ceux pour 1901. Une quantité double de coke était offerte au prix de 17 marcs ; la certitude d'avoir du coke, alliée à l'avantage d'un prix moyen, modéré et unique, assurait à l'industrie de la fonte deux années d'existence ».

En d'autres termes, le comptoir portait le prix à 20 marcs pour 1901 ; et il offrait, en même temps, à ceux qui avaient acheté à 14 marcs pour 1900 de leur vendre aussitôt la même quantité pour 1901, à condition qu'ils acceptassent pour les deux années le prix moyen de 17 marcs.

Si, en 1893, le coke se vendait 9 marcs, en 1897 12 m. 13, et, en 1898, de 13 à 14 [2], le coke de hauts-fourneaux atteignait pour 1901 le cours de 20 marcs ! On peut donc douter que le comptoir de Bochum soit « un régulateur des prix » ! Mais passons sur ce point, et insistons sur les questions particulières que posaient ces « fusions de marchés ».

« Certains métallurgistes se félicitaient de payer 17 marcs dès 1900, parce que cela leur permettait de réclamer à leurs propres clients des prix plus élevés » ; mais « les hauts-fourneaux, qui avaient déjà vendu leur production pour 1900 à des prix

(1) *Jahresbericht des Cokssyndikats*, 1899.

(2) Nous avons emprunté ces chiffres aux rapports annuels du comptoir.

calculant le coke à 14 marcs, se plaignaient de perdre tout le bénéfice espéré [1] ». Bien que quatre-vingt-dix pour cent environ des anciens contractants aient accepté la proposition, le syndicat n'abusa-t-il pas de sa puissance pour *imposer* à sa clientèle un marché médiocrement avantageux et plein de dangers ? Supposons qu'un certain nombre de personnes aient résisté pour ne pas perdre sur les contrats en cours et ne pas s'engager à si long terme; elles se seraient exposées à un boycottage dont elles auraient beaucoup souffert : on leur aurait livré en 1900 de très médiocres qualités; et, plus tard, on aurait refusé de traiter avec elles pour 1901. On ne pouvait pas parler de « marchés volontaires ».

Le comptoir n'était pas seul à désirer la signature de contrats à longue échéance; il était incité par une foule alarmée. Mais, d'une part, l'alarme provenait en une large mesure de la concentration du trafic dans les mains du seul syndicat et de la difficulté, sinon de l'impossibilité de s'adresser à une autre source; et, de l'autre, « cette manière brusque, presque violente, de modifier un prix de vente est semblable au refus d'exécution d'un marché conclu ».

Durant le second semestre de 1899, « on se plaignit tout haut de ce que quelques commerçants profitaient des circonstances pour élever les prix sans mesure [2]. » Le comptoir y prêta ou fit semblant

(1) *Circulaire du Comité des houillères de France*, n° 1807.
(2) V. *Frankfurter Zeitung*, 2 octobre 1899.

d'y prêter une oreille attentive. « Pour protéger les consommateurs contre une hausse exagérée et diminuer les abus dans la mesure du possible, il décida d'entrer en relations directes avec les usines du pays rhénan et de la Westphalie, qui ont besoin chaque année d'un minimum de 500 tonnes [1]. » Mais cette mesure ne put être mise à exécution dès 1900, parce que le coke n'était pas disponible et que les acheteurs avaient déjà passé des contrats.

Un comptoir, dont le siège est à Dortmund et qui est intimement lié à celui d'Essen, concentre dans le bassin de la Ruhr la vente de la presque totalité des briquettes de houille (*Brikett-Verkaufs-Verein*). Son organisation est fort voisine de celle que nous avons décrite; nous n'en parlerons point. Disons seulement quelques mots sur son fonctionnement en 1899 [2].

La forte demande porta sur les briquettes comme sur tous autres combustibles. Les prix s'élevèrent, mais de $0^{m},44$ par tonne seulement; c'était peu, vu la hausse des matières agglutinantes. La production fut vendue :

aux chemins de fer dans la proportion de		46,2 0/0
aux commerçants	—	13,3 0/0
aux usines et particuliers	—	33,5 0/0
aux navires et pour l'exportation	—	6 0/0
à divers	—	1 0/0

L'exportation diminua; elle ne visa guère que

(1) *Jahresbericht für 1899.*
(2) *Jahresbericht des Brikett-Verkaufs-Vereins für* 1899.

des envois aux chemins de fer (*Feldbahnen*) des colonies allemandes d'Afrique.

Il n'existait, en 1899, qu'un comptoir pour la vente du lignite : dans la région de Magdebourg (*Verkaufsstelle vereinigter Braunkohlenbergwerke in Magdeburg*); et une « convention » : dans le bassin de Weissenfels-Zeitzer. Les efforts étaient inutiles à Lausitz; ils n'aboutirent à Brühl qu'à la fin de la période étudiée.

Le lignite (1), d'origine nationale ou bohémienne, empêcha la rareté croissante des combustibles de se faire trop vivement sentir vers le centre de l'Empire. Il commença son rôle de réserve (*Reservekohlenindustrie*). Les prix payés aux charbonnages augmentèrent fort peu, — « de quoi couvrir les frais croissants du revient (salaires de 5 0/0 plus élevés, bois de 40 0/0) » ; — les bénéfices des producteurs n'en furent pas moins « assez beaux ». Le commerce prospérait; il vendait *très cher* (2).

III. — Les hauts-fourneaux, les fonderies et les lamineries.

Les ententes jouent dans la sidérurgie un rôle souvent prédominant. Nous n'insisterons pas, à propos de chacune d'entre elles, tant sur son organisation que sur son fonctionnement : nous ne

(1) *Bericht des deutschen Braunkohlen-Industrie-Vereins zu Halle*, 1898-99, 1899-1900.

(2) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin*, 1899, t. II, p. 100.

serions pas toujours en mesure de le faire avec précision, et nous retrouverions sans cesse les mêmes idées. Il nous suffira d'indiquer dans leurs grandes lignes comment se résolvent les principaux problèmes (fixation des prix, détermination de la production, répartition des ordres); nous noterons ensuite quelques points particuliers.

Entre 1895 et 1899, les cartels étaient à une période de transition et d'hésitation. Des syndicats existaient; mais il existait un plus grand nombre d'accords plus ou moins imparfaits, qui avaient de la peine à dépasser leur stade actuel. Si quelques comptoirs commençaient leur apprentissage, la prospérité engageait les faibles comme les puissants à conserver leur indépendance. La production du brut et du semi-ouvré était, par la nature même des choses, mieux « organisée » que celle du manufacturé (1).

Une « association » (*lose Vereinigung*) fixait parfois les prix et cherchait à les maintenir dans l'intérêt de chacun. Fréquemment, un traité (*Konvention*) était signé, comportant, avec les conditions minima de toute vente, l'indication d'amendes et même des mesures relatives à la production. Enfin, on connaissait les comptoirs.

Presque toujours, les comptoirs se portent acheteurs vis-à-vis des adhérents, puis revendent au public. Les participations sont déterminées d'après

(1) L. von Wiese, *Die rheinisch-westfälische Eisen-industrie* (*Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, 1902, p. 300).

la quantité que chacun a fabriquée durant une période, laissée à son choix dans de certaines limites. Elles sont réduites quand l'on ne peut céder ce que l'ensemble a, en principe, le droit de produire. Les ordres sont-ils inégalement répartis? Une indemnité est payée par celui qui a été favorisé; elle est destinée à celui qui a souffert du dommage. Lorsque l'exportation est réglementée, un prix est fixé, qui est compté à chaque adhérent, même lorsque la vente a lieu dans des conditions moins favorables.

La gestion est entre les mains de trois comités : l'assemblée générale (*Werkversammlung*), où chacun a voix délibérative dans la mesure de sa participation; un comité (*Beirath*), où les suffrages sont moins nombreux; et un comité de direction. Une commission spéciale, composée de techniciens, de marchands et d'un représentant du comité de direction, est chargée de déterminer les participations (*Commission zur Feststellung der Beteiligungsziffern*).

Ce régime est très voisin de celui du comptoir rhénan-westphalien pour la vente du charbon. Nous n'insisterons pas sur celles de ses conséquences que nous avons déjà constatées; considérons seulement les éléments nouveaux.

Les contrats entre adhérents ne visent généralement que la vente; ils s'occupent peu ou point de la consommation personnelle de chacun. Si cela avait une assez médiocre importance lorsqu'il s'agissait de charbonnages, cela en a au contraire une

énorme lorsqu'il s'agit du fer : les industriels utilisent eux-mêmes les quantités de fonte qu'ils n'ont pas la possibilité de céder, et n'en tiennent pas moins leurs cosyndiqués dans d'étroites barrières. Les contrats ne visent que certains articles déterminés strictement en formes et dimensions; tous autres demeurent l'objet d'une libre production et d'une libre concurrence : une porte large est ouverte, où chacun se précipitera sans calme en temps de dépression économique. Enfin, les contrats ne visent le plus souvent que les débouchés à l'intérieur du pays; l'exportation est alors sans frein.

Avant 1900, on pouvait constater un peu partout des *ententes* entre *négociants* en gros ou en détail. C'étaient souvent de simples accords, plus ou moins respectés et relatifs à un prix minimum de vente. Parfois, il s'agissait d' « associations », « représentant d'une façon effective les intérêts de leurs adhérents » ; ainsi l' « association des quincaillers allemands » (*Verein deutscher Eisenwarenhændler*), qui « détermine les usances de la place, *fixe les prix*, combat la concurrence déloyale [1]... » Ce mouvement déjà ancien, demeurait presque stationnaire ; les liens ne devenaient guère plus étroits, à mesure que la production s'organisait.

Les consommateurs étaient parfois « associés ». On ne pouvait pas parler cependant d'une résistance « organisée » contre les comptoirs de vente. Si un « bureau pour l'achat de la fonte » avait été

(1) *Statuten des Vereins deutscher Eisenwarenhændler.*

constitué par les fonderies en partie dans ce but, il avait cessé de fonctionner : l'idée elle-même n'était pas encore mûre ; rares étaient dans l'industrie les groupements identiques ; dans la masse du public, ils étaient inconnus.

Il n'existe qu'un « comptoir pour la vente des minerais de fer » ; c'est celui de Siegen (*Verein für den Verkauf von Siegerlænder Eisenstein*), qui date de 1894 et auquel appartiennent tous les extracteurs de la région[1]. Son influence est médiocre : sa vente porte sur une fraction minime des matériaux employés en Allemagne ; plusieurs hauts-fourneaux possèdent eux-mêmes des mines. Dès que les prétentions de ce syndicat deviendraient excessives, les importations augmenteraient plus encore.

En 1899, la situation générale du marché se trouvait en parfait rapport avec le développement de la sidérurgie. Les acheteurs étaient très pressants et pouvaient à peine être satisfaits. Les minerais riches étaient surtout demandés parce que seuls ils permettaient aux hauts-fourneaux de répondre à leurs forts engagements[2].

Le « comptoir général pour la vente de la fonte de l'Allemagne occidentale » (*Allgemeiner westdeutscher Roheisen-Verkaufsverein*), ne forme pas un tout unique et homogène. En 1886, un grand

(1) *Katalog der Siegerländer Collectiv-Ausstellung zu Düsseldorf*, p. 31.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1899*, p. 12.

nombre de hauts-fourneaux du bassin rhénan-westphalien signèrent un accord; cet exemple fut suivi : ainsi apparurent le « bureau pour la vente de la fonte de qualité pour puddlage » (*Verkaufsstelle für Qualitäts-Puddelroheisen*), « l'association de la fonte de moulage » (*Giessereiroheisenverband*) et le « bureau pour la vente de la fonte Thomas » (*Thomasroheisen-Verkaufsstelle*)[1]. Dans le Siegerland, on constituait un « bureau pour la vente du Spiegel » (*Verkaufsstelle für Siegerländer Spiegeleisen*), puis une « association pour la vente de la fonte du Siegerland » (*Verein für den Verkauf von Siegerländer Roheisen*) [2], en Luxembourg-Lorraine, un « comptoir pour la vente de la fonte » (*Lothringisch-Luxemburgischer Kontor für Verkauf von Roheisen*).

Les diverses ententes du bassin rhénan-westphalien se fondirent ensemble; en 1894 fut établi le « comptoir rhénan-westphalien pour la vente de la fonte » (*rheinisch-westfälischer Roheisensyndikat*). La même année, les deux associations du Siegerland n'en formèrent plus qu'une, et des liens très étroits unirent le nouveau comptoir (*Verband für den Verkauf von Siegerländer Roheisen*) à celui de Westphalie : pour tout ce qui ne concerne ni la vente du *spiegel* ni l'exportation, la direction est unique avec deux bureaux. Les relations fort an-

(1) Cf. *Mitteilungen der Verbands deutscher Eisenwarenhändler*, 19 août 1902.

(2) *Katalog der Siegerländer Collektiv-Ausstellung zu Düsseldorf*, 1902, p. 31.

ciennes entre les producteurs de fonte Thomas des Lorraine-Luxembourg et de la région rhénane-westphalienne ont persisté. (1). Les comptoirs de Dusseldorf et de Siegen sont conçus sur le modèle connu. Le comptoir de Luxembourg ressemble plus, pour des questions personnelles, — le rôle de M. R. de Wendel, — à celui de Longwy (2).

Les producteurs de fonte connurent, de 1895 à 1899, une prospérité grandissante. Les aciéries désiraient traiter au plus vite et à aussi long terme que possible, « dans la crainte de se trouver quelque jour en pleine disette ». Les comptoirs ne rejetèrent pas purement et simplement ces demandes, mais les acceptèrent à la seule condition que le prix du fer brut s'élèverait à mesure qué s'élèverait le prix du charbon à coke et du minerai de fer (3). Cette clause, connue sous le nom de « clause de hausse » (*Hausseklausel*), était légitime.

Il s'établit une pratique très voisine de celle que l'on connaît lors des émissions de valeurs : beaucoup réclamèrent plus de fonte qu'ils n'en avaient besoin, autant parce qu'ils prévoyaient une « réduction » que parce qu'ils voulaient spéculer. Ils trouvaient qu'ils n'auraient pas toutes les quantités suffisantes; et ils achetaient sans cesse. Aucun terme, si éloigné qu'il fût, aucune clause ne les

(1) L. von Wiese. *Die rheinisch-westfälische Eisenindustrie* (*Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, 1902, p. 302).

(2) Sur le comptoir de Longwy, voir G. Villain, *Le fer, la houille et la métallurgie*, Paris, 1900, p. 83.

(3) *Frankfurter Zeitung*, 11, 12, 15 août 1899.

effrayait : ils tenaient à s'assurer contre la « famine » [1].

Si les prix pour 1899 étaient assez modérés, ceux que l'on fixa pour 1900 furent très élevés. Et, dans le commerce, on connaissait des conditions « sensiblement » plus dures!

Les hauts-fourneaux « craignirent de ne pouvoir livrer en temps dit toutes les quantités vendues ». Les comptoirs de la fonte insérèrent dans leurs marchés la clause suivante :

« Arrêts d'activité, réduction dans la production, manque de charbon, ainsi que tous autres cas de force majeure, dégagent les usines, qui doivent livrer la marchandise, de l'obligation de livrer, même après les délais fixés, dans la proportion où un déficit a lieu dans la production. Au contraire, le syndicat a le droit de faire livrer, même après les délais fixés, les quantités défaillantes, par des hauts-fourneaux appartenant à d'autres adhérents [2] ».

Cette clause a été l'objet de vives et justes protestations. Ainsi on peut, sans grandes difficultés, rayer les marchés passés dans des conditions peu favorables et imposer l'enlèvement des marchandises achetées cher [3].

Les comptoirs de Dusseldorf et de Siegen ne tar-

(1) *Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler*, 26 août 1899.

(2) Calwer, *Handel und Wandel*, 1901, p. 33.

(3) *Verhandlungen, Mitteilungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller*, n° 89, p. 23.

dèrent pas à en faire usage : ils ne pouvaient obtenir des sociétés, qui vendent de la fonte et en transforment une partie en acier, la livraison de quantités suffisantes; ils avaient compté sur un certain tonnage, et celui-ci se trouvait réduit parce que les adhérents réservaient pour leurs propres usines une plus large fraction de leur production. Ils prévinrent leur clientèle, à l'automne de 1899, qu'il ne leur serait pas possible, « faute de coke », de livrer les quantités vendues dans les délais fixés. La réduction prévue était de 25 0/0 pour le premier semestre de 1900 et de 50 0/0 pour le second. Les acheteurs se plaignirent. On leur offrit, non sans ironie, de rayer purement et simplement les marchés conclus. Devant ce remède pire que le mal, les protestations s'étouffèrent (1).

Les marchands allaient remédier à cette situation en s'approvisionnant à l'étranger dans la mesure du possible. Les comptoirs de l'ouest le prévirent et interdirent ce remède, en ce qui concerne plus spécialement la fonte américaine (2). Jamais autoritarisme ne fut plus complet ni néfaste (3).

En Haute-Silésie, la production des hauts-four-

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 15 septembre 1899.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für* 1899, p. 13.

(3) Nous n'avons rien pu savoir sur le fonctionnement du comptoir de Luxembourg durant cette période. On nous a dit dans le pays que, pour empêcher toute divulgation, telle personnalité influente déclare les comptes en règle et les intéressés eux-mêmes s'inclinent par respect.

neaux avait augmenté, entre 1898 et 1899, de 10,3 0/0. Et, cependant, on ne pouvait se procurer de la fonte en quantités suffisantes. Le prix de la fonte d'aciérie s'éleva, en un an, de 65 marcs à 80 m. 85 (1).

Les usines du bassin rhénan-westphalien employant des fers brisés et des vieux fers constituèrent, en 1897, un « bureau d'achat » (*Gemeinsame Einkaufsstelle für Schrotteisen*). Celui-ci opérait tantôt pour le compte de ses adhérents, tantôt pour son propre compte. Son activité était naturellement assez grande en temps de hausse, — alors que les matériaux pour alimenter les fours Martin se faisaient rares (2).

Les fonderies allemandes ont formé, en 1869, une « association » (*Verein deutscher Eisengiessereien*), dont le but est de « représenter effectivement les intérêts communs dans le domaine commercial et économique » : « sa fonction est de développer l'industrie, en établissant et maintenant des rapports entre personnes de la même profession, de fixer des principes plus exacts pour la vente des marchandises... » (3). L' « association » est le lien entre les « groupes » régionaux, qui prennent les décisions importantes ; une « assemblée générale », tenue chaque année dans une partie toujours différente de l'Empire, et le secré-

(1) *Eod. loc.*, 5 août 1899.

(2) L. von Wiese, *Die rheinisch-westfälische Eisenindustrie* (*Jahrbuch für Gesetzgebung*, 1902, p. 307).

(3) *Statut des Vereins deutscher Eisengiessereien* (revisés), art. 1.

tariat général d'Elberfeld mettent seuls en contact l'ensemble des adhérents.

En 1899, les fonderies étaient dans la plus grande prospérité, « surtout celles qui travaillaient pour le bâtiment ou pour les fabriques de machines; elles auraient pu produire de plus grandes quantités, s'il ne leur avait pas été difficile de se procurer la main-d'œuvre nécessaire. » (1). Mais, dès le mois de mars, les hauts-fourneaux avaient vendu toute la fonte de moulage qu'ils obtiendraient en 1899. Par l'effet de fortes demandes, les prix s'élevèrent dans des proportions considérables : la qualité n° 1, qui était cotée dans les provinces rhénanes 66-67 marcs la tonne à la fin de 1897 et 67-68 marcs à la fin de 1898, atteignit durant l'année suivante jusqu'à 96-97 marcs (2).

L'organe de l'association annonçait sans cesse une nouvelle hausse dans telle ou telle région ; les intéressés signaient une circulaire ainsi conçue :

« Nous avons l'honneur de vous informer par la présente, que nous avons décidé, en raison du coût sans cesse plus élevé des matières premières, une hausse de 1 marc par 100 kilos.... » (3).

Mais le prix des manufacturés progressait difficilement dans la proportion des matières brutes, et le secrétariat général décidait avec peine cha-

(1) *Verein deutscher Eisengiessereien — Bericht des Ausschusses an die 31 ordentliche Generalsammlung.*

(2) *Centralblatt der Walzwerke*, 15 janvier 1900.

(3) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien.*

que groupe à prendre en même temps la même décision [1].

Comment allait-on se procurer de la fonte et du coke durant 1900 ? Si la fonte disponible était rare, on ne pouvait plus avoir du coke de première main ! Plusieurs groupes de l'association, prévoyant qu'il leur serait impossible de surmonter ces difficultés, introduisirent dans leurs marchés la clause suivante :

« Chômage forcé, grève, manque de matières premières et de wagons, mobilisation, guerre, tous cas de force majeure nous délient de l'engagement de livrer les marchandises en temps dit, sans éteindre le contrat [2] ».

Simple conséquence de la clause des comptoirs de la fonte. Les fonderies se trouvaient dans l'obligation d'imiter les hauts-fourneaux, et de prolonger l'état de choses factice créé par ceux-ci.

La formation d'un syndicat général des lamineries fut maintes fois proposée; elle fut même quelque temps réalisée. L'importance d'une telle institution serait considérable. Les comptoirs isolés, qui visent la production de certains objets déterminés avec précision en forme et en qualité, ne donnent que des résultats incomplets ; au contraire, un comptoir qui comprendrait un nombre considérable d'objets, même déterminés avec précision en forme et en qualité, maintiendrait mieux l'équilibre entre les adhérents et sur le marché.

(1) *Bericht an die 31 Generalsammlung.*
(2) *Correspondenz*, n° 152.

D'autre part, tous les efforts tentés pour créer de nouveaux groupements trouveraient d'un seul coup leur réalisation.

L'histoire du comptoir (*deutscher Walzwerksverband*), fondé en 1887 pour disparaître en 1893, mérite de nous retenir : elle explique très bien les résistances auxquelles les promoteurs du mouvement d'ententes entre les lamineries se heurtèrent dernièrement et les difficultés qu'il faudrait surmonter pour allier intimement des intérêts si divers. Nous nous contenterons de résumer l'exposé de M. Caro dans l'enquête du *Verein für Socialpolitik*(1); l'auteur, qui a pris une part importante à l'organisation de ce syndicat, s'exprime à la fois en connaissance de cause et avec indépendance.

En 1886, deux usines, qui se faisaient une active concurrence, s' « entendirent », d'autres lamineries se joignirent à elles; un bureau de vente fut formé (*Verkaufsbureau vereinigter oberschlesischer Walzwerke*).

La plus importante aciérie de Haute-Silésie, la *Königs- und Laurahütte*, demeura à l'écart, ainsi que quelques sociétés comme Borsig et Cie. La lutte ne diminua pas, elle devint plus intense entre adhérents et dissidents. En janvier 1887, le cadre s'élargit. La *Königs- und Laurahütte* accepta de se lier momentanément. Après trois mois d'épreuves, le contrat fut prolongé : le comptoir de Haute-

(1) *Schriften*, t. 60, p. 41.

Silésie (*Verband oberschlesischer Walzwerke*) était établi, autant pour l'exportation que pour le commerce dans le pays.

Aux mêmes moments, des tentatives identiques étaient faites dans les autres régions. Un comptoir fut créé à Dusseldorf pour le bassin rhénan-westphalien; il se composait de seize sociétés sidérurgiques; il ne devait s'occuper que du trafic à l'intérieur de l'Empire. Dans l'Allemagne centrale, un groupement identique avait lieu.

En septembre 1887, on voulut unir ces différents comptoirs. Dès octobre, les efforts étaient couronnés de succès. Le comptoir *général* fut ainsi composé, après que l'on se fut entendu avec les usines du « sud » (Sarre et Lorraine) :

a) Groupe rhénan-westphalien : 16 usines syndiquées : 34,29 0/0 de la vente totale.

b) Groupe de Haute-Silésie : 8 usines syndiquées : 27,80 0/0 de la vente totale.

c) Groupe de l'Allemagne centrale : 4 usines syndiquées : 10,74 0/0 de la vente totale.

d) Groupe de l'Allemagne méridionale : 11 usines syndiquées : 27,17 0/0 de la vente totale.

Certaines parties du territoire étaient réservées à chaque groupe, l'égalisation des ordres avait lieu dans une « zone commune ». Une entente avec les *outsiders* (Borsig; diverses sociétés rhénanes) empêchait une lutte désastreuse et constante; avec l'Autriche-Hongrie, on s'était également mis d'accord.

En 1887 et 1888, les prix demeurèrent, en

moyenne, de 132 marcs 50 à 135. Durant le second semestre de 1889, ils atteignirent 170 marcs; en 1890, ils étaient à 210. C'était abuser des circonstances sans la moindre mesure? Les cours élevés firent naître une concurrence intense : les fabriques de fils laminés, dans une médiocre situation, transformèrent leur outillage. Pour rallier les dissidents qui devenaient gênants, il fallut leur accorder des participations énormes. Lorsqu'en juin 1890, le prix passa à 165 marcs, en septembre, à 140, même à 130, il était trop tard pour réagir. Le coup de mort était donné.

En 1892, l'on traitait à 132 m. 50; mais, dès 1893, il ne s'agissait plus que de 100 marcs pour l'acier puddlé et de 95 pour les autres aciers. A la fin de l'année, le syndicat se dissolvait naturellement.

Dans le bassin rhénan-westphalien, le désaccord était complet; la surproduction devenait très menaçante. Persistait seul le groupe silésien, qui demeurait intimement lié avec les fabriques de l'Allemagne centrale. La lutte entre les régions orientales et occidentales de l'Empire reprit violente.

L'existence du comptoir de Haute-Silésie fut, plusieurs fois, mise en question. Mais toujours l'entente se fit entre les intéressés au moment où l'on considérait un accord comme impossible : plutôt que de reprendre les anciennes luttes, on préférait renoncer à ses prétentions ou accepter celles des autres.

Au début de 1898, des efforts furent tentés pour

reconstituer l'ancienne section rhénane-westphalienne; en vain. Dans la Haute-Silésie, le syndicat suivait une conduite, dont il faisait saisir tous les avantages. Il ne traitait pas à long terme; s'il était forcé de réclamer des délais de livraison de quinze et vingt semaines par suite de l'afflux des demandes, il ne dépassait guère ces limites. Il pouvait ainsi profiter de la hausse continue, au lieu d'en laisser tout l'avantage à sa clientèle[1].

Ce comptoir avait un usage qu'il a conservé jusqu'à ce jour. Il a divisé l'Allemagne en deux zones. Une d'entre elles comprend la Silésie et la province de Posen; l'autre s'étend au delà, assez loin au nord et vers le centre de l'Empire. Les prix sont fixés de telle façon que les produits reviennent meilleur marché dans la seconde zone que dans la première, une fois rendus à destination. Les industries, qui emploient les fers laminés, sont donc incitées à s'établir plutôt dans l'Allemagne centrale qu'en Silésie, tandis qu'il vaudrait mieux, au point de vue de la production, rapprocher des usines dépendant si étroitement les unes des autres[2].

Le syndicat silésien déclare avoir fait preuve, en 1899, de bon sens et d'une vraie habileté. Son principe était, disait-il, que, « pour maintenir les dispositions favorables du marché, il fallait éviter des hausses excessives »; « aussi fixait-il les prix avec modération ». Il ne traitait toujours que pour de

(1) *Oberschlesische Eisen-industrie, A. G.*, 1898.
(2) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 9 août 1902.

courtes périodes. Enfin, il aimait mieux faire une place à ses rivaux que de troubler la situation par une lutte également néfaste à chacun[1]; c'est ainsi qu'il conclut un accord avec les aciéries de Bohême[2].

Durant 1898, les prix s'élevèrent en moyenne de 6 marcs par tonne dans le trafic intérieur et de 4 dans le trafic d'exportation; en 1899, la hausse fut de 36 marcs et de 26[3].

Notons encore une entente entre un certain nombre de lamineries du sud-ouest.

Les « puddleries du bassin rhénan-westphalien » (*rheinisch-westfälische Schweisseisenwerke*) forment une « pure association », qui ne peut même pas imposer d'amendes et qui, pour ce motif, est presque sans influence[4]. Nous la verrons agir comme représentant les intérêts de ses adhérents auprès du syndicat des fontes de Luxembourg avec plus de succès que dans ses relations avec sa clientèle.

A la fin de 1899, les principaux producteurs d'acier fondu s'étaient rapprochés et avaient signé un contrat de même nature.

Un seul comptoir concentre la vente de l' « acier semi-ouvré » (Thomas, Bessemer et Martin) (*Halbzeugverband*). Il a été formé en 1898; son siège

(1) *Oberschlesische Eisen-industrie*, 1899.

(2) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 6 janvier 1900.

(3) *Huldschinsky Hüttenwerke, A. G., Jahresberichte 1898-1899 und 1899-1900.*

(4) L. v. Wiese, *Die rheinisch-westfälische Eisen-industrie* (*Jahrbuch für Gesetzgebung*, 1902, p. 303).

fut d'abord à Dusseldorf, il est maintenant à Wiesbaden.

En 1899, le demi-manufacturé était rare ; ses prix s'élevaient sans décider les aciéries à en produire une plus grande quantité. C'était dans la nature des choses : le coût de revient du semi-ouvré est assez voisin de celui du fini ; le cours du fini était très haut, sa demande très forte ; on délaissait la fabrication du semi-ouvré. Toutes les souffrances des « pures lamineries », durant et même après la crise, ont cette cause, qu'aggrave la lutte naturelle entre grands et petits producteurs.

Le comptoir ne put vendre pour le premier semestre de 1900 que 34 0/0 de blooms laminés, 37 0/0 de billettes et 50 0/0 de massiaux plats réclamés par sa clientèle (1). Les « pures lamineries » entrevoyaient de graves difficultés : un chômage partiel en pleine prospérité.

Pour l'acier puddlé cinglé existait, dans le Siegerland, depuis le 2 décembre 1897, le « comptoir des loupes » (*Siegener Luppenverkaufsverein*) (2). La vie ne lui était pas difficile ; sa vente prospérait ; mais il se sentait dès lors menacé par les fours Martin, que l'on construisait un peu partout même dans le Siegerland : dans plus d'un cahier de charge, l'acier de puddlage n'est plus obligatoire, l'acier Martin « suffit ».

Disons seulement quelques mots sur le « comp-

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 19 septembre 1899.

(2) *Bericht der Handelskammer über die gewerbliche Entwickelung des Siegerlandes*, p. 38.

toir pour la vente des poutrelles » (*Trägerverband*), qui date de 1899. Il est étroitement lié à celui des semi-ouvrés : les mêmes usines produisent à la fois des uns et des autres. Durant la hausse, il n'a pas abusé de sa situation (1), bien que le bâtiment fût très favorisé et, en conséquence, les poutrelles fort recherchées.

Il n'existait qu'un comptoir régional s'occupant des fers en barre (*Stabeisen*) : le comptoir des lamineries de Haute-Silésie. Dans les autres régions, aucun syndicat. Pour certaines qualités, les producteurs « s'entendaient » parfois entre eux. Les prix s'élevaient beaucoup et rapidement (2).

Les larges plates (*Bandeisen*) n'étaient pas non plus « organisés ».

Le « comptoir pour la vente des rails » (*Schienenverband*) est issu d'une « convention » qui remonte à 1864. On n'en parle guère ; le silence est mieux gardé sur ses actes que sur ceux des associations identiques. Les ministres prussiens des Travaux publics ont coutume d'en faire l'éloge. Ils ont dit, maintes fois, devant la Chambre des députés, que, « grâce à cette entente, le danger a disparu de voir les usines abuser des circonstances favorables pour exiger des prix très élevés », et que « sans elle, l'Administration des chemins de fer n'aurait pas été toujours en mesure de faire leurs commandes dans le pays ». Il y a là une part de vérité (3) ; mais,

(1) V. p. 134.
(2) V. p. 134.
(3) V. p. 134.

que des abus ne se soient jamais ou exceptionnellement présentés, nous ne le pensons pas : les exigences de ce syndicat ont été très souvent excessives; nous en aurons la preuve.

En 1897, un « comptoir pour la vente des grosses tôles » (*Grobblechverband*) fut constitué à Essen, avec bureaux de vente à Sarrebrück, puis à Berlin. Ses adhérents sont très nombreux [1]. Un de ses buts est particulièrement louable : procurer aux chantiers pour la construction des navires des matériaux nationaux au lieu de matériaux étrangers. Il l'atteignit; dès 1899, ses livraisons augmentèrent de 25 0/0. Au dire général, il fonctionne normalement; il n'élève ses prix qu'avec modération [2]. Au lieu de combattre les dissidents avec violence, il cherche à « marcher avec eux la main dans la main » [3].

Un des principaux desiderata de ce syndicat était de voir son industrie jumelle, celle des tôles fines, s'organiser, car, tant que celle-ci n'aurait aucun comptoir, elle souffrirait de toute dépression et serait incitée, dans les circonstances difficiles, à transformer ses machines, pour construire des tôles d'épaisseur quelque peu supérieure à 5 m/m ou plus épaisses encore.

(1) *Deutsche Industrie Zeitung*, 1897, p. 214. En dehors sont des sociétés importantes comme *Hoesch*, *Siegener Eisen*, et récemment *Fois de Wendel*.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1899*, p. 47.

(3) Note manuscrite de M. Kuh, rédacteur du *Centralblatt der Walzwerke*.

Si un « comptoir pour la vente des tôles fines » (*Feinblechsyndikat*) n'existait pas au début, ni même au fort de la crise, une tentative avait été faite entre 1888-1890. Rappelons ce passé assez lointain : nous comprendrons mieux les difficultés auxquelles on s'est longtemps heurté et que l'on a encore de la peine à surmonter; les erreurs, qui devaient amener la dissolution de ce premier groupement d'intérêts, sont riches en enseignements[1].

Les fabricants de tôles fines du pays rhénan, après avoir signé une « convention », établirent un « comptoir ». Deux bureaux de vente furent créés à Dortmund et à Weidenau; un accord fut tenté avec les producteurs du Sud-Ouest et de la Haute-Silésie, mais les premiers montrèrent un vrai mauvais vouloir ; on passa outre.

Tout d'abord, le travail fut très inégalement réparti entre les adhérents : ceux qui avaient, avant l'entrée en vigueur du traité, recueilli des commandes à n'importe quelles conditions, étaient fort occupés; ceux, au contraire, qui avaient été plus délicats n'avaient guère de travail, car le commerce, approvisionné, n'achetait plus. Des dissensions en furent la conséquence naturelle.

En 1899, le comptoir décida les hausses suivantes :

1er janvier	155 M
10 mars	160 —

(1) Schmalenbach, *Glossen zur Organisation des Feinblechsyndikats (Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 1er mars 1902.

25 mai	175 M
11 juillet	185 —
1er septembre	200 —
24 octobre	215 —
10 novembre.	230 —

En mai et juin, des grèves avaient arrêté la production du charbon ; le prix de celui-ci s'était élevé de 100 0/0. Mais la crise ne dura que quelques semaines. Elle ne suffisait donc pas pour démontrer la nécessité d'une hausse aussi énorme. Les dissidents eurent beau jeu ; ils en profitèrent, minant le syndicat. Dès que l'on vendit à 230 marcs, les ordres cessèrent d'une façon presque complète. En 1890, on ne parlait plus que de chômage et de stocks. Les prix eurent beau être abaissés à 200 marcs en mai et à 180 en août ; ces mesures venaient trop tard. Le 17 octobre, l'association était dissoute. La situation des anciens adhérents n'en devint pas meilleure : le marché était alarmé ; les relations d'affaires, rompues, étaient difficiles à relier ; des contrats furent signés à 130 marcs et même au-dessous !

Ce qui avait donc fait échouer cette tentative, c'étaient les ventes de la dernière heure et la confiance du comptoir en sa toute-puissance, alors que les outsiders se trouvaient encore nombreux et que d'autres usines pouvaient être aménagées de façon à produire les mêmes objets.

Les fabricants de tôles fines profitèrent de la prospérité générale d'une manière continue et in-

tense, — plus peut-être que s'ils avaient été syndiqués. Le tableau ci-dessous se passe de commentaire.

Tableau indiquant en marcs le prix de quelques objets en fer manufacturé dans les provinces rhénanes de 1897-1899 (1).

	FIN 1897	FIN 1898	FIN 1899	HAUSSE en 0/0	MENTIONS particulières
Poutrelles....	121-128	121-128	140-150	16-17	syndiqués.
Fers en barre.	132-135	132-135	190-220	44-63	non synd.
Rails en acier.	116-120	120-122	145-150	25	syndiqués.
Tôles fines...	135-160	140-160	210-230	44-57	non synd.

Avec la hausse, les exportations diminuaient (2).

Durant l'été de 1899, le « comptoir pour la vente de tuyaux laminés » (*Walzrœhrensyndicat*), qui avait été fortement atteint l'année précédente par la concurrence américaine, voyait avec plaisir les États-Unis produire presque exclusivement pour la consommation nationale : il ne savait comment obtenir les quantités demandées. Il en oubliait presque l'existence de dissidents, hier encore gênants ; il se contentait de calculer un « rabais » de 0,5 0/0, en plus du « rabais » ordinaire, à ceux de

(1) *Centralblatt der Walzwerke*, 13 janvier 1900.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 1899.

ses clients qui s'engageaient par écrit à ne plus faire leurs achats en dehors de lui. Les prix pour le premier semestre de 1900 étaient de 40 à 50 marcs supérieurs à ceux en vigueur [1]. Mais, vers la fin de 1899, le marché devint faible : la surproduction était évidente ; les débouchés n'augmentaient pas à l'étranger. Et, dès la première dépression, les produits américains risqueraient d'envahir l'Empire [2] !

Le « comptoir des fils laminés » (*Walzdrahtsyndikat*), qui datait de 1897, comprenait l'ensemble des trains de laminoir de l'Allemagne occidentale. Ses membres qui n'avaient pas eux-mêmes d'aciéries eurent beaucoup à souffrir en 1898 de la rareté des billettes ; le fer semi-ouvré était si cher qu'on aurait pu s'en procurer à meilleures conditions en pays étrangers, franco Hamm, sans les barrières douanières [3]. Les comptoirs de la houille, de la fonte et de l'acier semi-ouvré payèrent des primes aux exportateurs ; vers le milieu de 1899, le comptoir d'Essen trouva l'industrie du fer assez prospère pour se passer de cette bonification ou se l'entrepayer.

Afin d'occuper leurs ouvriers, plusieurs fabriques de fils, se virent dans l'obligation de terminer elles-mêmes leurs produits ; elles firent ainsi une

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1899*, p. 66.

(2) *Jahresbericht der Westfælischen Drahtindustrie für 1897-1898*.

(3) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1899*, p. 47.

concurrence croissante à leur clientèle, et diminuèrent les matériaux disponibles pour celle-ci!

Les adhérents de ce comptoir, qui fabriquent à la fois du « fini » et du « trois-quarts ouvré » abusent de ceux qui achètent ce dernier. Ils élèvent aussi haut que possible le prix des fils ; ils y trouvent un double avantage : réaliser un plus fort bénéfice sur les marchandises qu'ils ne veulent ou ne peuvent pas transformer eux-mêmes ; et se mettre dans une situation plus favorable que leurs rivaux et clients, qui ont à calculer un plus haut coût de revient (1).

Le « comptoir des pointes » (*Drahtstiftsyndikat*) est un des plus intéressants. Il a commencé à fonctionner le 1er octobre 1998 ; il comprenait alors 85 membres avec une production annuelle de 160.000 tonnes environ ; quelques usines seulement demeurent à l'écart. La vente se concentre à Berlin pour le territoire allemand, à Hamm pour l'exportation (2). L'article 15 du contrat qu'ont signé les adhérents mérite seul d'être indiqué : « en principe, chaque société conserve ses anciens débouchés et son ancienne clientèle, pour autant qu'il n'en résulte pas pour le syndicat de plus grands frais de transports et des dépenses effectives... (3) »

Les organisateurs de ce comptoir avaient surtout en vue d'augmenter l'exportation de leurs pro-

(1) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichstages*, 7 décembre 1900.

(2) *Oberschlesische Eisen-Industrie*, 1898.

(3) *Satzungen der Verbands deutscher Drahstiftfabrikanten.*

duits ; ils songeaient également à réglementer les débouchés, à mettre un frein à la concurrence et à élever les prix de vente. Presque aussitôt une prime, atteignant jusqu'à 3 marcs par 100 kilos de pointes, facilita les envois au loin des grandes sociétés de Westphalie ; le reste du programme fut réalisé dans la mesure du possible[1].

Les premiers obstacles furent surmontés. Dans les conditions des contrats, une amende de 3 marcs par 100 kilos menaça les clients qui s'adresseraient à quelque maison dissidente[2].

Si, en 1898, la situation n'avait pas été très brillante, elle le devint l'année suivante. Durant le troisième trimestre de 1898, on avait vendu 13 m. 50 les 100 kilos de pointes, tandis que le fil coûtait 11 m. 50 ; durant le troisième trimestre de 1899, le prix des pointes atteignit 21 marcs pour 13 marcs les 100 kilos de fils. Les adhérents ne touchaient pas, il est vrai, la somme intégrale, mais 15 m. 75[3], et 75, 70, 65 ou 60 0/0 du surplus, selon la grosseur des articles. On constituait ainsi le fonds où l'on puisait les primes d'exportation.

Les produits trois-quarts ouvrés faisaient malheureusement défaut ; le syndicat ne pouvait pas répondre favorablement à toutes les demandes ; on lui réclamait le double environ de ce qu'il était en mesure de vendre. Les sociétés qui avaient

(1) *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler E. V*, 9 juillet 1899.

(2) *Eod. loc.*, 29 juillet 1899. — Sur la légalité de cette clause, V. Grunzel, *Ueber Kartelle*.

(3) *Eod. loc.*, 5 août 1899.

elles-mêmes leurs convertisseurs, souffraient du manque de matières brutes; faute de fonte, elles suspendaient pour partie leur activité. L' « association pour l'achat des billettes, » récemment fondée, était trop faible. Plusieurs rapports de sociétés constataient une diminution notable des exportations; il fallait d'abord approvisionner le pays, lui livrer les objets qui lui étaient nécessaires.

Le comptoir n'en laissait pas les marchands plus tranquilles; il leur imposait une tyrannie, qui trouva son expression dans la lettre suivante, qu'elle adressa à un de ses clients :

« Nous vous faisons savoir, de la part de l'asso-
« ciation des fabricants allemands de pointes, que
« la maison XX n'appartient pas au syndicat; et
« nous vous prévenons que, si vous achetez encore
« des pointes à la dite maison, même en petites
« quantités, le syndicat sera obligé d'interdire à
« ses membres de vous faire la moindre livrai-
« son.

« Nous croyons devoir vous recommander, de la
« façon la plus pressante, de ne pas oublier cet
« avis lors de vos futurs achats, parce que les
« ennuis ne vous seraient pas épargnés au cas
« contraire [1] ».

Les pointes faisaient défaut de ci de là; et on devait se contenter des seules quantités que le bureau de Berlin voulait bien accorder!

On parla, plusieurs fois, de former un comptoir

(1) *Eod. loc.*, 26 août 1899.

pour la vente des fils étirés (*Syndikat fur gezogene Drähte*). Mais les tentatives échouèrent. En 1899, « les cours avaient atteint une hauteur, qu'une « entente n'était pas en mesure d'assurer [1] » ; les circonstances n'étaient donc point favorables.

Les acheteurs ne pouvaient pas suivre une hausse aussi continue que celle de 1896-1899 : lorsque l'on décida d'élever encore les prix pour 1900, beaucoup se tinrent à l'écart. Les sociétés pour la construction de navires se déclaraient incapables de lutter sur le marché international dans de pareilles conditions; les grandes fabriques de machines, dont tous les capitaux étaient absorbés par le coût élevé des matériaux et par les hauts salaires, étaient arrêtées dans leur activité [2].

La situation ne se trouvait plus normale.

(1) *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhændler E. V*, 9 décembre 1899.

(2) *Vereinigte Königs- und Laurahütte* (*Jahresbericht für 1899-1900*).

CHAPITRE III

LE DÉBUT DE LA CRISE (1900).

« Kohlennot ».

« Die Vertreter der Hüttenwerke haben den Gies-
« sereien und den Stahlwerken erklärt, dass, wenn
« sie jetzt (Mærz 1900) nicht kauften, sie auf Lie-
« ferung von Roheisen im Jahre 1901 nicht rechnen
« könnten ».

I. — Exposé d'ensemble.

L'histoire de la houille, du fer et de l'acier au cours de 1900 peut être retracée d'une façon rapide (1).

Durant les premiers mois, le besoin de charbon

(1) Cf. pour le charbon, le *Glück Auf*, la *Frankfurter Zeitung*, le *Bericht des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndicats für 1900* et le *Bericht über Handel und Industrie von Berlin*, 1900, t. I, p. 11 et suiv.; pour le fer et l'acier, le *Stahl und Eisen*, la *Frankfurter Zeitung* et le *Centralblatt der Walzwerke*.

se fit violemment sentir. Les événements de décembre 1899 avaient leur contre-coup ; la hausse continue des prix en Angleterre, de longues grèves en Saxe, en Bohême et en Moravie, l'activité croissante des hauts-fourneaux, des fonderies, des aciéries, des chantiers de constructions navales, de l'industrie électrique, des fabriques de machines, de produits chimiques, de ciment, de briques et de chaux rendaient les demandes difficiles à contenter, ralentissaient ou arrêtaient le travail dans plusieurs régions.

Jusqu'au mois d'avril, l'optimisme persista presque général dans la sidérurgie. Les prix s'élevèrent encore. La crainte des industriels était de manquer de matières premières : ils cherchèrent à s'en assurer pour assez longtemps. Le commerce n'était pas plus calme ; il l'était moins peut-être : il achetait des poutrelles livrables dans six, huit, dix mois. Pour l'année même, on ne pouvait plus avoir de première main des objets manufacturés ; l'on passait des contrats pour 1901, parce que l'on n'entrevoyait aucun péril. En Haute-Silésie, lorsque le prix des aciers laminés était en principe de 190 marcs, on vendait à l'étranger à 180 marcs environ, — écart extraordinairement minime (1).

Quand arriva la crise sur le marché américain du fer, l'industrie allemande s'inquiéta ; mais elle ne reçut aucun coup immédiat. La lassitude vint peu à peu. Si les produits bruts ne se traitaient

(1) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 3 mars 1900.

toujours qu'à des prix élevés, faisaient même souvent défaut, il devenait plus aisé de se procurer du manufacturé.

Au début de l'été, les événements de Chine forcèrent les puissances européennes à signer de nouveaux contrats avec les houillères. La grève des employés de chemins de fer dans le pays de Galles réduisait dans le Royaume-Uni les quantités disponibles. N'allait-il pas, durant l'automne et l'hiver, devenir impossible de se procurer le charbon nécessaire? Cette crainte eut une grande influence sur le marché et poussa à s'assurer coûte que coûte la livraison de combustibles en temps opportun.

Vers la même époque, le commerce du fer devenait plus nerveux. Les industriels sentaient qu'on se pressait moins d'obtenir livraison et que les nouvelles commandes se faisaient rares. Hier encore, sitôt que l'on avait produit les quantités représentant un envoi, l'expédition avait lieu; maintenant, les stocks se formaient lentement, et l'on voyait des clients ignorer l'existence de marchés conclus. Les prix ne fléchirent guère cependant; les matières brutes ou semi-ouvrées avaient été achetées si cher que chacun, malgré son inquiétude, maintenait des conditions voisines des anciennes.

De ci, de là, la presse annonçait l'arrivée de fers ou d'aciers américains. Deux des plus grandes usines de Silésie la *Bismarkhütte* et les *Huldschinskysche Hüttenwerke*, avaient acheté de la fonte de puddlage à la *Tennessee Coal and Iron*

Company au prix de 57 marcs *franco* Hambourg[1]. Le 7 septembre, un vapeur apporta à Rotterdam 1.000 tonnes de fonte de moulage; le 8 du même mois, un autre vapeur arriva avec 380 tonnes de fonte de moulage, quantités de tuyaux, de fers marchands... [2]. Ces faits semblèrent donner tort aux prédictions d'hommes aussi compétents que M. Gothein, qui affirmaient l'absence de tout danger immédiat; il n'en était rien : c'étaient des marchés isolés, qui jetaient plus la crainte dans la masse qu'ils n'avaient d'importance en réalité. Sans doute, quelques contrats ont été passés par les Allemands en Amérique; de la fonte est venue depuis Baltimore jusqu'en Silésie; mais il ne faut pas plus en conclure à l'envahissement prochain du marché par le nouveau continent que l'on ne peut tirer de conclusion de l'envoi fréquent de *spiegel* à New-York. Le prix de 57 marcs, franco Hambourg, n'a rien de normal, comme le *spiegel* est une fonte manganétique, pour laquelle le minerai de Siegerland est particulièrement favorable.

En automne, la majorité des usines n'avait que des ordres anciens à exécuter; pour les produits « non syndiqués », les prix baissaient de façon variable, alarmant les acheteurs et non les incitant; les stocks augmentaient. Les commerçants ne voulaient pas encombrer leurs magasins; souvent ils ne pouvaient plus recevoir la moindre marchandise, parce que leurs contreparties se refu-

(1) *Zukunft*, 11 août 1900.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 11 septembre 1900.

saient à prendre livraison. Le marché du travail se déprimait; telle usine renvoyait cent mille ouvriers et réduisait de 5 0/0 les salaires. Mais, comme les temps vraiment durs n'étaient pas encore venus, on prétendait que « des réparations étaient nécessaires » ou que l'on « licenciait des manœuvres engagés temporairement ». D'ailleurs, dans quelques régions et quelques industries, l'ère de prospérité n'était pas close.

Le comptoir des houilles de Westphalie, qui avait tout lieu d'être plus optimiste que la sidérurgie, sentit approcher la dépression; la métallurgie n'avait plus les mêmes besoins; bien des industries souffraient, ainsi celle du ciment. La baisse des prix en Angleterre était menaçante, et l'approche de l'hiver n'amenait pas d'aussi nombreuses demandes pour le chauffage domestique.

A la fin de l'année, le comptoir d'Essen expédiait quotidiennement 18.000 wagons de houille, mais il entrevoyait que l'on avait fait « un calcul trop élevé des besoins réels » et, « menacé d'une production de 8 0/0 supérieure à celle de 1900, il décidait de réduire des participations de 10 0/0 à partir du 1er janvier 1901 ».

L'industrie du fer recevait toujours la livraison de fortes quantités de fontes et de fers semi-ouvrés, sans pouvoir vendre ses produits manufacturés à des prix en rapport. Le marché était vraiment atteint; les magasins des usines et des négociants en gros étaient pleins; les ordres faisaient défaut; l'esprit d'entreprise était nul. Les exportations

n'avaient plus lieu dans des conditions favorables; on commençait à traiter coûte que coûte avec l'étranger, afin de ne pas demeurer dans une inactivité mille fois plus néfaste que des commandes à bas prix; l'écart, quelques mois auparavant de 10 marcs, passait à 30, 35, 40 entre les conditions faites aux nationaux et celles que l'on faisait aux habitants des régions lointaines!

Les statistiques ci-dessous permettent de se rendre un compte assez exact des principaux événements de 1900 :

a) Développement de la production pendant l'ensemble de l'année, même dans la sidérurgie (tableaux I à II).

b) Hausse du prix des matières premières et baisse du prix des produits manufacturés (tableaux III à V).

c) Maintien des anciens dividendes dans l'industrie minière et diminution déjà sensible des dividendes dans la sidérurgie (tableaux VI et VII).

Tableau I, indiquant en tonnes la production de houille et de lignite dans l'ensemble de l'Empire, et du coke en Westphalie, durant 1899 et 1900 (1).

	1899	1900
Houille.....	101.639.800	109.290.200
Lignite.....	34.204.700	40.498.000
Coke.....	8.200.000	9.644.000

(1) D'après le *Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich*, 1901, p. 30, et l'*Jahresbericht des Cokssyndikats für 1901*.

Tableau II, indiquant en tonnes la production totale de fonte, les quantités de fonte et de vieux fers employés par les fonderies et les aciéries durant 1899 et 1900 (1).

	1899	1900
Production de fonte...	8.143.100	8.520.500
Quantités employées par les fonderies...	2.038.200	2.090.000
Quantités employées par les aciéries.....	9.662.300	9.720.200

Tableau III, indiquant en marcs le prix moyen des principales qualités de charbon à la Bourse d'Essen en 1899 et 1900 (2).

QUALITÉS	1899	1900
Charbon à longue flamme.....	9,13	10,00
Charbon gras.....	9,37	10,25
Charbon maigre.....	8,88	9,50
Charbon à gaz.....	11,75	12,75
Coke de hauts-fourneaux.....	14,37	21,29
Coke de fonderie.....	16,69	23,33
Briquettes.....	12,08	13,50

(1) *Statistisches Jahrbuch*, pp. 33, 34 et 35.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Essen für 1900*, t. I, p. 63.

Tableau III bis, indiquant en marcs le prix moyen de la houille dans les districts de Breslau, de Liegnitz et d'Oppeln en 1899 et 1900 (1).

	1899	1900
1er trimestre	6,25	7,05
2e —	6,24	7,43
3e —	6,46	7,90
4e —	6,78	8,39

Tableau IV, indiquant en marcs le prix moyen de la fonte durant chaque mois de l'année 1900 (2).

1900	FONTE Bessemer	FONTE de puddlage	SPIEGEL	FONTE Thomas
Janvier	76	66	—	70
Février	80	69	—	70
Mars	80	69	—	70
Avril	80	69	110	70
Mai	80	69	110	70
Juin	80	69	110	70
Juillet	94	80	110	86
Août	94	80	110	86
Septembre	94	80	110	86
Octobre	94	80	110	86
Novembre	94	80	110	86
Décembre	94	80	110	86

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau für 1899*, p. 111, *für 1900*, p. 101.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Dortmund für 1900* (statistique établie avec les cours publiés par le *Stahl und Eisen*).

Tableau V, indiquant en marcs les prix de produits manufacturés aux 1er juillet, 1er octobre et 31 décembre 1900 (1).

NATURE des produits	1er juillet 1900	1er octobre 1900	31 décembre 1900	0/0 de la baisse
Fers marchands (puddlés)	215 »	170 »	130 »	40 p. 0/0
Fers marchands (Bes. Th. et M.)	185 »	150 »	120 »	35 —
Grosses tôles	220 »	210 »	200 »	9 —
Rails d'acier	155 »	130 »	120 »	23 —
Poutrelles	133 »	137 »	116 »	13 —

Tableau VI, indiquant en 0/0 les dividendes distribués par quelques houillères en 1899 et 1900 (2).

DÉSIGNATION	1899	1900
Arenberg	75	50
Concordia	21	29
Consolidation	25	30
Gelsenkirchen	10	13
Harpener	10	12
Kölner Bw	30	33 1/2
Bw. G. Kœnig Wilhelm ord.	20	15
— priorité	25	20
Massener	9	11
Nordstern	16	20
Hibernia	12	15

(1) D'après les statistiques du *Verein deutscher Eisen- und Stahlindustrieller.* — Cf. *Jahresbericht der Handelskammer zu Düsseldorf für 1900.*

(2) D'après *Neumann's Cours-Tabellen.*

Tableau VII indiquant en 0/0 les dividendes distribués de 1899 et 1900 par quelques hauts-fourneaux et aciéries (1).

	1899	1900
* Archimedes, A. G. für Stahlindustrie....	20	10
* Bismarckütte.....	24	12
* Bochumer Gussstahl.....	16 2/3	13 1/2
* Dortmunder Union.....	7	0
Donnersmarckhütte.....	15	16
* Düsseldorf. Eisenhütten.....	24	0
* Eschweiler Eisenwalzwerke.....	22 1/2	0
* Geisweider Eisenwerke.....	25	12
* Gelsenkirch. Gussstahl.....	12	0
* Hasper, Eisen-und Stahlwerk.....	30	0
* Hoesch, Eisen-und Stahlwerk.....	16	10
* Laurahütte.....	16	14
* Rombacher Huttenwerke.....	20	10
* Westfælische Stahlwerke.....	17	0
* Wittener Gussstahlwerk.....	20	12

II. — La houille, le coke et le lignite.

Pendant toute l'année 1900, les industriels, qui ne possédaient pas de mines, protestèrent contre le

(1) Nous avons marqué d'un * le nom des sociétés qui arrêtent leur bilan au 30 juin ou durant le second semestre de l'année. — Les bénéfices de plusieurs de ces entreprises provinrent surtout de leurs houillères. Sur l'ensemble de *Montanmarkt* (mines et métallurgie), le dividende moyen fut encore de 13, 14 0/0.

manque et le prix exagéré du charbon. Le public lui aussi s'alarma. Dans les assemblées politiques, les causes du mal et ses remèdes firent l'objet de nombreuses et vives discussions. La Chambre prussienne des députés et le Reichstag, d'abord incidemment, à propos du budget des chemins de fer, puis au cours de trois longues séances (3, 6 et 7 décembre), cherchèrent à résoudre ce problème. Plusieurs chambres de commerce, situées dans des régions très atteintes, se mirent à la tête d'un mouvement, que les chambres de commerce des régions productrices contemplèrent avec indifférence ou hostilité. La fin de la période prospère devait seule marquer le terme des abus.

Quelles étaient les causes de cette hausse considérable et de cette rareté? — A écouter les charbonnages, pour la houille ce serait le coût de revient : les salaires et le prix des objets nécessaires à l'exploitation, sensiblement plus élevés, auraient absorbé ou presque la différence entre les nouveaux et les anciens cours. Les statistiques [1] prouvent l'importance de ce double mouvement. — Les ouvriers, d'autre part, affirment que dans les quinze dernières années les salaires ont progressé de 52 0/0, tandis qu'en quatorze ans les prix progressaient de 133 0/0, et que ce sont les capitalistes qui ont surtout profité des circonstances [2].

(1) Pour les salaires, V. *Jahresbericht des Vereins für die b. b. I. im. O. B. A. B. Dortmund*, 1901, p. 35. — Pour les aciers, voir le tableau de la p. 78.

(2) *Deutsche Bergarbeiter-Zeitung*, 12 juillet 1901.

Des données certaines ne nous permettent pas de calculer le coût de revient de la houille en 1894 et en 1900. Constatons simplement deux faits, qui donnent à la fois raison et tort à chacune des parties, lorsqu'elles veulent prouver le bonheur d'autrui et leur propre innocence. Les salaires auraient expliqué dans le bassin rhénan, où ils s'étaient le plus élevés, une hausse de 30 à 35 0/0 (1). Les dividendes des sociétés minières s'accrurent, dans la même espace de temps, d'une façon rapide et continue (2).

En automne 1899, le mouvement partit du marché anglais (3); cependant, il fut général. La crainte de manquer de combustibles, en un moment où les débouchés étaient merveilleux et où on pouvait payer cher les matières premières tout en réalisant de beaux bénéfices, rendit aisée une hausse anormale. Le manque relatif de produits accéléra le courant, qui aurait été autrement violent, si les charbonnages avaient voulu ou pu en tirer profit. Il est exact que « les efforts des consommateurs riverains de la mer, de la Vistule, de l'Oder et de l'Elbe, pour se soustraire aux prix presque intolérables des charbons anglais et obtenir des combustibles silésiens et westphaliens » (4), eurent une influence; mais celle-ci fut moins grande qu'on ne

(1) Cf. notre tableau, p. 99.

(2) V. nos tableaux, p. 79 et 148.

(3) Mémoire traduit dans la *Circulaire du Comité central des Houillères de France*, n° 1960.

(4) *Eod. loc.*

le pense : les importations d'Angleterre ne diminuèrent pas, elles augmentèrent même un peu en 1899, beaucoup en 1900 (1).

Deux éléments ont donc joué un rôle prédominant : l'élévation du coût de revient, — conséquence de la prospérité, — et, en dehors d'événements divers, la prospérité elle-même.

Dans la région où le comptoir d'Essen est la principale, sinon la seule autorité, toutes les discussions se concentrent autour de la question des syndicats et autour de ce syndicat en particulier. Bien que cette manière de poser le problème risque de propager des erreurs, nous ne la rejetterons pas : le comptoir rhénan-westphalien peut, par ses décisions comme par ses menaces, changer singulièrement les situations et couper court à une vraie « usure ».

Résumons les plaintes :

a) Le comptoir vend cher.

b) Les abus, qui se produisent dans le commerce, ne peuvent pas être niés. La hausse a atteint 115 marcs par 10 tonnes dans les districts de Barmen et de Lennep ; souvent, elle a été de 50 0/0, parfois même de 100 0/0 (2). A Bochum, en plein bassin de la Ruhr, les 100 livres de charbon, « à peine possible à employer », se vendaient de 1 à 1 m. 20 en dé-

(1) *Statistiches Jahrbuch*, 1902, p. 137.

(2) *Handelskammer zu Barmen : Berichte des Ausschusses der in Angelegenheit der Kohlenversorgung der Industrie vereinigten rheinisch-westfælischen Handelskammern.*

tail ; or, il y a quinze ans environ, cette quantité valait 30 à 35 pf., et, il y a cinq ans encore, cinquante kilos de « pièces » coûtaient 60 pf. (1). C'est par suite d'une entente tacite avec le comptoir que les marchands vendent si cher (2).

c) « Depuis la formation du comptoir, beaucoup d'acheteurs ne peuvent plus obtenir leur charbon directement des houillères ; ils sont forcés d'entrer en relations avec des intermédiaires, par conséquent, de payer des prix plus élevés » (3).

d) « Le comptoir n'est pas innocent de la « famine » actuelle : il a empêché ou ralenti le percement de puits et l'ouverture de galeries. « Si chaque adhérent n'était pas tenu de demeurer dans de certaines limites, bien des sociétés auraient extrait des quantités plus considérables. En sens inverse, quelques charbonnages ont obtenu une participation qu'ils ne sont pas en mesure de rendre effective » ; on aurait dû, au moins, laisser les autres produire la différence (4).

e) L'autoritarisme du comptoir d'Essen accentue le mal. Parmi les clauses de ses contrats se trouve la suivante : « Les clients s'engagent à ne pas acheter ni à trafiquer de la houille, du coke ou

(1) Otto Hué, *Woher die Kohlennoth?* (*Die Neue Zeit*, 27 octobre 1900).

(2) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichstags*, 3 décembre 1900.

(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 12 février 1900.

(4) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichstags*, 3 décembre 1900.

des briquettes des charbonnages de la Ruhr, qui n'appartiennent pas au comptoir; au cas contraire, les prix pour toutes les sortes de charbons seront élevés de 50 pf. par tonne [1] ». La « société pour la vente du charbon » de Dortmund livre de médiocres qualités pour des qualités normales. Elle ne fournit que 75 0/0 ou moins encore des quantités demandées et menace cependant ceux qui achèteraient en dehors d'elle [2]. « Si un marchand ne peut pas contenter sa clientèle avec le tonnage qu'on lui fournit, il n'a, disait la *Kölnische Volks-Zeitung* [3], qu'à lever les épaules et à ajouter : *je n'ai rien*, même s'il pouvait, par d'autres voies, venir en aide au public! »

f) Le comptoir exporte de très grandes quantités à bas prix. On a même répété maintes fois qu'il y avait une excellente affaire à réaliser en achetant de la houille allemande en Suisse ou en Hollande [4], et en la ramenant dans son pays d'origine. Les syndiqués auraient ainsi enlevé aux consommateurs nationaux ce qui leur était nécessaire, et facilité la concurrence étrangère.

g) Le comptoir déclara, le 17 décembre 1900, diminuer la production à laquelle chacun avait, en principe, droit pour 1901. Cette décision fut accueillie avec colère. Le langage de la *Rheinisch-West-*

(1) *Eod. loc.*, 7 décembre 1900.
(2) *Kœlnische Volks-Zeitung*, 12 février 1900.
(3) 8 mars 1900.
(4) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichstags*, 6 décembre 1900.

fælische Zeitung frappe de stupeur. « Les charbonnages sont forcés de déterminer la production d'après les besoins, c'est-à-dire de la restreindre ». Ainsi, pour éviter une baisse des prix, « on arrêtait le travail régulier ». On se refusait « à rendre un peu de vie à l'industrie en diminuant son coût de revient ».

La *Kölnische Volks-Zeitung* n'était pas seule à protester. « On essaye d'établir en permanence dans notre pays la famine de charbon », s'écriait la *Vossische Zeitung*. « C'est là la meilleure preuve du mépris que l'on a pour nos plaintes », ajoutait le *Berliner Tageblatt*. Écoutons encore le *Berliner Boersen Courier* : « De nombreuses industries ont été fortement atteintes durant l'année courante par le renchérissement ; il serait de l'intérêt général que les prix reviennent à une hauteur normale, qui laisserait aux sociétés minières des bénéfices encore notables ».

Ceux qui se reppelaient les paroles du ministre des Chemins de fer à une séance récente du Landtag : « La situation est passagère ; les houillères de la Ruhr considèrent que, l'an prochain, elles augmenteront de 9 0/0 leur production », constataient, que, sitôt l'orage des imprécations passé, le comptoir abusait de sa force.

Si plusieurs personnes demandaient le rachat des mines, leur proposition était peu sérieuse ; en tout cas, l'opération aurait été, dans les circonstances actuelles, trop désavantageuse. D'autres remèdes semblaient préférables : établissement de relations

directes entre de plus nombreuses personnes et le syndicat; menace, de la part du comptoir, de ne plus livrer de charbon aux commerçants qui abuseraient trop de la situation ; libre exploitation des mines; telles mesures de nature à endiguer l'exportation et à favoriser l'importation(1). Dans ce dernier ordre d'idées, l'Autriche n'avait-elle pas établi pour le charbon étranger un tarif spécial ?

Reprenons d'abord chacun de ces arguments pour faire, dans la mesure du possible, la part de l'imagination et de la réalité.

a) La hausse, que l'on constate dans le tableau déjà publié des cours moyens du charbon en 1899 et 1900(2), n'est pas énorme. « Vis-à-vis de 1899, a dit le syndicat lui-même, les prix se sont élevés de 1 marc en moyenne »(3). L'enquête des chambres de commerce des pays rhénans et de Westphalie parle « d'une hausse de 1 marc à 1 m. 70 pf. » (4). En tout cas, si l'on compare les prétentions du syndicat d'Essen à celles des sociétés belges, on doit reconnaître qu'en Allemagne on a fait preuve de modération.

(1) V. surtout *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichstages*, 7 décembre 1900.

(2) V. p. 146.

(3) *Bericht des westfälischen Kohlensyndikats für das Jahr 1900.*

(4) *Handelskammer zu Barmen : Bericht in Angelegenheit der Kohlenversorgung.*

Tableau comparatif des prix auxquels les chemins de fer belges et prussiens ont acheté leur charbon de 1895 à 1900 (1).

DATES	BELGIQUE Charleroi menu gras II	DATES	PRUSSE 50 0/0 de « pièces », gras
	fr. c.		M.
Mars 1895 ...	9 20	II sem. 1895	8 50
Juin —	9 60	I sem. 1896	8 50
1896....	9 65	II sem. —	9 »
1897....	11 18	I et II sem. 1897	9 »
Mars 1898....	11 45	I sem. 1898	9 »
Août —	11 55	II sem. —	9 60
Avril 1899	14 30	I sem. 1899	9 60
Oct. —	17 50	II sem. —	9 60
Févr. 1900....	22 50	I sem. 1900	9 60
Juin —	22 50	II sem. —	11 10

Il en est de même quand on met face à face les prix du syndicat d'Essen et ceux des mines fiscales de Prusse (2), et mieux encore quand il s'agit des dissidents. Un député a dit devant le Reichstag (3), d'une façon sans doute exacte, que tel charbonnage indépendant (*Rheinpreussen*) a vendu son charbon gras de 13 m. 50 à 14 m. 40, alors que le comptoir le faisait payer 11 m. 10 la tonne.

(1) *Bericht des westfälischen Kohlensyndikats für 1900.*

(2) *Mittheilungen des Centralverbandes Deutscher Industrieller*, nº 89, p. 236.

(3) *Stenographische Berichte*, 3 décembre 1900.

L'écart était donc de 2 à 3 marcs, de 16 à 20 0/0!

b) Les négociants abusèrent de la situation : parfois, ils s'entendirent entre eux pour éviter toute vraie concurrence; plus souvent, ils se trouvèrent favorisés par les circonstances. Les chiffres donnés sont exacts ; les faits cités vrais ou vraisemblables. L'écart courant entre la tonne prise au syndicat et achetée dans le grand commerce était de 4 marcs. Tel marchand pouvant disposer de 500.000 tonnes demeurait dans l'expectative pour vendre par la suite plus cher encore. Dans le trafic de détail le charbon n'avait pas de prix et chacun craignait de ne point en avoir à n'importe quelles conditions.

L'organisation du commerce était défectueuse : la répartition de la production était très variable, les intermédiaires nombreux et maîtres de la situation. Aucune règle ; à chaque échelon, et il y en avait parfois deux, trois ou même quatre, on prélevait de 10 à 100 0/0 de bénéfices (1).

Le comptoir d'Essen n'était pas directement coupable ; il « fermait les yeux », il « laissait faire ». Mais il se sentit menacé : on attaquait avec raison son indifférence. Aussi, le 20 février 1900, adressa-t-il la circulaire suivante aux négociants en relations avec lui :

« Les personnes qui n'achètent pas directement leur charbon au syndicat nous adressent chaque jour des protestations justifiées contre les prix de vente dans le grand commerce. On se plaint égale-

(1) Calwer, *Handel und Wandel*, 1900, p. 89.

ment de ce que l'on ne traite plus avec l'ancienne et fidèle clientèle, ou réduit sensiblement le nombre de tonnes qu'on lui livrait jusqu'à ce jour. Nous vous prions de répartir entre vos anciens clients les quantités qui vous sont réservées et de n'élever les prix que dans la mesure où nous les élevons nous-mêmes. Nous vous prions encore de prendre les dispositions nécessaires pour que les commerçants en détail ne se rendent pas coupables des mêmes abus. Si nos désirs n'étaient pas pris en considération, nous nous verrions, à notre plus grand regret, obligés de cesser nos rapports anciens et agréables ».

Les clauses suivantes furent ajoutées dans les marchés :

« Vous vous engagez, lors de la vente, à fixer les prix de façon qu'il y ait une relation entre votre bénéfice d'une part, et de l'autre votre capacité et vos risques. Vous veillerez à ce qu'il en soit de même en ce qui concerne la revente.

« Si vous ou votre revendeur violez cette promesse, vous nous payerez une amende de 10 marcs pour tout le tonnage vendu trop cher. De plus, nous pourrons refuser purement et simplement d'exécuter les marchés signés.

« Sur la question de savoir si, en fait, le bénéfice prélevé est trop élevé décidera en dernière instance la Chambre de commerce d'Essen ou un comité nommé par celle-ci » (1).

(1) *Denkschrift über die Kohlenfrage*, p. 25.

Contre ce texte nous avons peu à dire. La Chambre de commerce d'Essen semble, à première vue, d'une impartialité douteuse : elle ferait probablement preuve de faiblesse (1). L'application effective de ces clauses paraissait peu probable ; ce n'était sans doute qu'une concession plus apparente que réelle. Cependant, a-t-on dit (2), deux négociants ont été atteints par elle, condamnés et forcés de renoncer à leurs relations d'affaires avec le comptoir rhénan-westphalien.

Au printemps, le syndicat fit mieux : « maintes fois, il destina aux commerçants de plus grandes quantités qu'ils n'avaient le droit d'en réclamer, à la condition de les céder aux consommateurs à un prix qui ne pourrait dépasser de plus de 50 pfennigs celui de leur vente » (3).

c) C'est cependant une autre mesure voisine, qui mérite notre attention spéciale. Le comptoir d'Essen décida de créer des bureaux régionaux de vente, qui joueraient vis-à-vis de lui le rôle d'agence dans ses nouveaux rapports avec les personnes employant de 600 à 6.000 tonnes. Ceux qui auraient besoin d'une quantité inférieure s'adresseraient aux commerçants ; ceux qui auraient besoin d'une supérieure traiteraient avec la direction générale. Une échelle est établie de

(1) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichstages*, 7 décembre 1900.

(2) *Eod. loc.*, 3 décembre 1900.

(3) *Frankfurter Zeitung*, 10 avril 1900.

façon à favoriser parmi ces clients d'importance moyenne les plus forts acheteurs [1].

On pouvait espérer beaucoup de ces relations immédiates. Le premier bureau de vente commença à fonctionner à Düsseldorf, le 1er janvier 1901, — après la « famine ».

d) Le comptoir affirme que ses adhérents ont produit en 1900 autant qu'ils étaient en mesure de le faire. « Leurs extractions ne sont pas devenues proportionnellement inférieures à celles des autres bassins; tout au contraire, ce sont elles qui ont augmenté le plus [2]. »

L'argument est-il absolument décisif? Nous en doutons. Devons-nous en conclure que les dissidents ont, durant la hausse, fait de moindres efforts? Ajoutons que les intéressés établissent leurs statistiques d'une façon peu scientifique : sans prévenir les lecteurs que le nombre des adhérents a augmenté au cours des temps [3], ils nous laissent comparer les quantités produites à diverses époques. Si l'erreur est en réalité peu notable, nous protestons contre le procédé.

Selon le comptoir, « toutes les demandes de participations plus fortes auraient été agréées » [4]. Pour les mines de charbon gras, la chose semble certaine ; c'est à tort qu'un député s'est plaint devant

(1) Calwer, *Handel und Wandel*, 1900, p. 90.

(2) Reproduit dans la *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 1946.

(3) *Bericht des Kohlensyndikats für 1895*, p. 4.

(4) *Verhandlungen, Mittheilungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller*, n° 89, p. 230.

le Reichstag [1] de ce que telle société s'était heurtée au mauvais vouloir de la commission spéciale : en l'espèce, on ne pouvait pas extraire des puits la quantité indiquée [2]. Pour nombre de mines de charbons maigres, un homme digne de foi nous affirme le contraire [3]. Le comptoir, ajoute que, d'ailleurs, on a laissé en 1900 un grand nombre de charbonnages produire au-delà de leur contingent [4].

Un autre argument a été présenté en faveur du comptoir: celui-ci a, durant les moments de dépression, envoyé au loin des quantités considérables; s'il ne l'avait pas fait, le développement des exploitations n'aurait pas pu être aussi notable et continu; sans ces débouchés quelque peu factices, on n'aurait pas pu étendre à temps les entreprises [5]. Une des critiques dirigées contre le syndicat devient ainsi son moyen de défense — le meilleur — dans un autre ordre d'idées.

Les attaques contre la puissante association de la Ruhr semblent ici peu ou point justifiées.

e) L'autoritarisme des syndiqués a pour conséquence naturelle le boycottage des dissidents. A Essen, on a introduit dans les marchés la clause que nous avons rapportée; et les associations

(1) Séance du 3 décembre 1900.

(2) *Denkschrift über Kohlenfrage*, p. 5.

(3) Correspondance privée avec M. Niehues.

(4) *Verhandlungen des Centralverbandes*, n° 89, p. 231.

(5) *Denkschrift über Kohlenfrage*, p. 7. — *Zur Kohlenfrage* (*Denkschrift des oberschlesischen Berg-und Hüttenmännischen Vereins*, septembre 1900).

de négociants sont plus énergiques encore. Le comptoir impose ses volontés, livrant les *seules quantités qui lui plaisent aux prix qui lui plaisent*, pour supprimer ou rendre difficile toute concurrence. N'insistons par sur ce point qui n'a rien de particulier à ce cartel.

f) Pour défendre ses exportations, le syndicat invoquait surtout d'anciens marchés, — ce qui était pour partie exact, pour partie inexact. Considérons le tableau ci-contre :

Les envois en Belgique et en Hollande ont un peu augmenté durant 1900, en vertu de contrats passés certainement en 1899 ou 1900, — donc au moment où les nationaux étaient pressants, — sans doute en fraction avec le comptoir d'Essen. Impossible pour celui-ci de parler de « traités signés alors que les conditions économiques étaient différentes ». D'ailleurs, le syndicat, violemment attaqué, exporta moins durant le second semestre de 1900 que durant le premier (1).

Deux conclusions se dégagent de ce fait, en lui-même peu important, car les quantités en jeu furent minimes. Si les comptoirs opèrent à leur guise et tiennent peu compte des intérêts du pays, il en serait plus fréquemment de même sans les clameurs du public et la menace permanente d'une intervention gouvernementale. Il est, croyons-nous, inexact de dire que le comptoir d'Essen jeta volontairement sur le marché, durant la famine de

(1) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin*, 1900, t. I, p. 12.

Tableau indiquant en tonnes les quantités de houilles exportées d'Allemagne de 1897 à 1900 (1).

NOMS DES PAYS	1897	1898	1999	1900
Belgique	1.054.003	1.316.875	1.527.577	1.619.176
France	650.671	686.966	731.402	803.860
Pays-Bas	3.558.186	3.724.560	3.595.859	3.681.512
Autriche	4.942.869	5.466.125	5.134.866	6.004.061
Russie	333.973	463.334	690.024	844.455
Suisse	875.845	998.861	1.065.986	1.145.419
Tous les pays étrangers	12.389.907	13.989.223	13.943.174	15.275.805

(1) *Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1901*, p. 121.

charbon, les quantités juste nécessaires, afin de maintenir la situation actuelle aussi longtemps que possible; mais c'était non sans un malin plaisir qu'il expédiait au loin des quantités, qu'il aurait pu réserver à ses compatriotes.

Les défenseurs du comptoir s'expriment avec plus de force; et leur argumentation porte assez bien. « Les envois au loin sont une nécessité. Regardez le montant des entrées et des sorties. Vous verrez que l'Allemagne produit plus qu'il ne lui est nécessaire. Regardez une carte de géographie; vous vous rendrez aisément compte qu'une partie de la production doit être exportée, une partie des besoins couverte par des importations, à moins d'imposer des frais de transport élevés aux industriels allemands. Si les gazomètres d'Allemagne veulent s'assurer les quantités exportées, qu'ils forment un *ring* et s'engagent à prendre tout le charbon durant les années moins prospères (1). » Un conservateur convaincu, le député Gamp, ajoutait : « Nos mineurs ont intérêt à ces livraisons, c'est pour eux une source d'activité ».

Quant aux prix des combustibles exportés, chacun répète ce que disait la Chambre de commerce de Düsseldorf : « Si on a prétendu que le comptoir livre à bas prix du charbon à l'étranger, toute information certaine fait défaut (2) ». Langage plus habile que concluant. Cependant, Berlin se plaignait de ne plus profiter des anciennes conces-

(1) *Die Industrie*, 6 juin 1900.
(2) *Jahresbericht für 1900*, t. I, p. 19.

sions [1]; et ce n'est pas, en ce moment où l'on pouvait vendre cher, même en pays lointain, que cette critique devait être surtout fondée.

g) Le comptoir d'Essen a défendu avec grande habileté sa décision de restreindre la production de 10 0/0 à partir du 1er janvier 1901. Il avait *vu* ses ventes diminuer sensiblement et les participations augmenter; pour maintenir l'équilibre entre ses adhérents, il avait *dû* réduire les participations. Par la suite, il insista sur les événements postérieurs, qui, disait-il, lui avaient donné raison [2].

Cette réponse et cette preuve *a posteriori* ne nous semblent point concluantes. Il ne s'agit pas de savoir si le syndicat eut raison de réduire la production, mais s'il n'eût pas mieux fait de constater la dépression du marché de quelque autre manière. Le pays avait beaucoup souffert du manque des combustibles et de leurs hauts prix; dès que la situation se trouvait plus normale, on ne songeait pas à « rendre un peu de vie » à l'industrie, mais à « maintenir l'équilibre » entre les syndiqués!

Dans quelle mesure des concessions auraient-elles augmenté la consommation? Le comptoir vit certainement juste : il n'aurait pas regagné sur la quantité ce qu'il aurait perdu d'autre part. Mais ce

(1) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin*, 1900, t. I, p. 12.

(2) Cf. *Bericht des rheinisch-westfälischen Kohlen-Syndikats*, 1901, p. 6, et les *Jahresberichte des V. für die b. b. Interessen im O. B. A. B. Dortmund*, 1900 et 1901.

n'est pas à ce point de vue que doit se placer un économiste préoccupé de l'intérêt général. Malheur au peuple qui défendra isolément une telle « politique » ; il verra se fermer ses débouchés et sera plus ou moins débordé par la production étrangère.

La solution du comptoir d'Essen est soutenable ; elle a, peut-être, pour elle l'avenir ; mais, tant que toutes les nations n'admettront pas le même principe, celle qui le défendra diminuera ses exportations et augmentera ses importations en maintenant plus élevé chez elle qu'à l'étranger le coût de revient des objets manufacturés.

Un exemple, emprunté à la vie réelle, va le prouver. Une fabrique de glaces a été fondée, il y a assez longtemps, dans la région rhénane. Ses organisateurs tenaient à profiter du voisinage de houillères ; du prix auquel elle obtiendrait les 100.000 tonnes nécessaires chaque année, dépendrait sa situation sur le marché international, où elle devait rechercher la majeure partie de sa clientèle. Or, depuis 1887, le coût de la tonne du même charbon (*Graf Bismarck*) a doublé :

	Marcs.
1887	6
1888	6 20
1889 I sem.	6 20
1889 II sem.	7 20
1890/1	12 50
1891/2	11
1892/3	9

	Marcs.
1893.	8 50
1893/4.	8 50
1894/5.	9 50
1895/6.	10
1896/7.	10 30
1897/8.	10 50
1898/9.	10 50
1899/1900..	11
1900/1901.	12

Ainsi, en vingt-trois ans, les frais de combustibles ont augmenté de 600.000 marcs! « Les « pays étrangers paient souvent meilleur marché « le charbon — allemand ». Cette usine a perdu son avance : « ses exportations ont diminué »; et elles diminueront toujours plus, si le comptoir maintient facticement un écart entre le prix des combustibles dans le bassin et leur prix dans les autres États producteurs.

Les industriels du district d'Aix-la-Chapelle exprimaient, en fin d'année, leur contentement d'eux-mêmes (1). Si toutes les demandes de charbon n'avaient pas pu être entendues, les cours s'étaient peu élevés (1 à 2 marcs par tonne). Les abus avaient été rares grâce aux relations directes des mines et de l'industrie; ceux qui se produisirent furent rapidement réprimés. Bien que l'on eût avec la région frontière des relations fort anciennes

(1) *Bericht über die Lage der im Verein für die berg-und hüttenmännischen Interessen im Aachener Bezirk*, 1900, p. 8.

et que l'on pût vendre la houille plus cher à l'étranger, les charbonnages diminuèrent leurs exportations — par patriotisme.

Lorsque le Reichstag discuta la question des combustibles, le député Muller, de Fulda [1], attaqua avec vigueur les mines fiscales, surtout celles du bassin de la Sarre ; selon lui, elles étaient, pour le moins, aussi coupables que le comptoir rhénan-westphalien. C'est aux marchés passés par les représentants de l'État que l'on a emprunté à Essen la clause, par laquelle le vendeur se trouve délié en cas de force majeure ! Autre clause malheureuse : « Le charbon est destiné à la consommation personnelle du client et ne peut être revendu ». Supposons qu'un établissement industriel souffre d'une grève; non seulement, il sera forcé de prendre livraison, mais encore il ne pourra pas céder les quantités inutiles ! La direction de Sarrebrück charge des commerçants de la vente, alors que des associations réclament en vain de traiter directement avec elle ! La conclusion est simple et mordante : « Jusqu'à présent, le syndicat a mieux agi que ceux que l'on voudrait charger de sa surveillance ».

M. de Brefeld, ministre de Commerce et de l'Industrie, répondit aussitôt à ces critiques ; il défendit avec habileté ses subordonnés et se déclara prêt à des concessions, sur lesquelles les intéressés ne doivent guère compter. L'exploitation des mines de

(1) V. son discours dans les *Stenographische der Sitzungen des Reichstags*, 7 décembre 1900.

charbon n'est pas une industrie ordinaire; la part du hasard y est énorme; comment être assuré d'extraire à temps les quantités et les qualités vendues [1]! Et les éboulements sont assez fréquents. Si un fabricant insistait pour obtenir un délai en temps de grève ou dans d'autres cas de force majeure, il serait certainement entendu. La clause, interdisant la revente des quantités qu'achètent les industriels, a pour but d'empêcher les manœuvres des commerçants, que l'on cherche non à attirer, mais à écarter. Cependant, les négociants ont leur utilité; on ne peut pas s'en passer, surtout quand le marché est déprimé et les preneurs rares; ils arrivent alors, comme par enchantement, à faire enlever des quantités qui, sans eux, resteraient en stocks ou ne pourraient être extraites. Les représentants du Gouvernement sont favorables aux associations, à condition qu'elles ne formulent pas trop tard leurs demandes, qu'elles réclament un certain tonnage et qu'elles soient valablement constituées comme personnes morales.

M. Muller avait plus raison que M. de Brefeld. Écoutons la Chambre de commerce de Sarrebrück [2]. Le prix du charbon fut élevé par la direction des mines fiscales, *depuis le 1er juillet 1900*, — alors que l'industrie commençait à être déprimée! ... Les intéressés protestèrent; ils demandèrent « qu'à partir du 1er janvier 1901, on en revînt au niveau

(1) *Eod. loc.*

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Saarbrücken für 1900*, p. 7.

antérieur au 1er janvier 1900 et que, pour le moins, on renonçât à la nouvelle hausse ». — Refus positif.

Les fabricants ne se découragèrent pas ; ils réclamèrent une baisse des prix pour le charbon qui servirait à fabriquer des objets à exporter. Ils eurent beau montrer que le marché national était incapable d'absorber leur production, que la situation des ouvriers allait s'en ressentir ; ils ne furent pas mieux entendus.

Un syndicat aurait-il agi ainsi? On aurait attaqué dans la presse les comptoirs,... causes de tout le mal... La direction de Sarrebrück entend sa fonction comme un commerçant ordinaire, heureux de réaliser les plus hauts bénéfices; elle ne fait guère d'efforts pour sortir, « dans l'intérêt général », de l'ornière commune. — Souhaitons que les « conseillers des mines », délégués à la vente de la houille des charbonnages fiscaux, prennent un peu plus d'esprit moderne et se rendent compte de leur vrai rôle.

Si, dans la majeure partie de la Bavière, le charbon de Bohême joue un rôle prépondérant, dans la région méridionale, il existe des charbonnages. Ceux-ci, favorisés par des tarifs réduits, abusaient de la situation. L'*Oberbayerische Aktien Gesellschaft Kohlenbergbau* avait seul droit à cette faveur. Elle en profitait, comme elle aurait profité de barrières douanières ou d'un cartel (1).

(1) V. Haller. *Die Kohlennoth*, 1900, p. 16.

Nouvelle cause de la puissance des producteurs!

L'année 1900 fut très pénible dans le royaume de Saxe; la grève des mineurs bohémiens y eut un violent contrecoup; le charbon devint rare, manqua; les producteurs élevèrent leurs prix d'une façon continue.

Dans le commerce de gros, on payait la houille à enlever en gare de Chemnitz, aux prix suivants les 120 hectolitres :

	OELSNITZ pièces	OELSNITZ 8 mm.	LUGAU 8 mm.	ZWICKAU 8 mm.
1er janvier 1900.....	188 M.	116 M.	110 M.	124 M.
1er avril —	200 —	125 —	117 —	133 —
1er juillet —	221 —	140 —	127 —	144 —
1er octobre —	221 —	140 —	127 —	144 —

En détail, les prix étaient beaucoup plus élevés!

On voulait faire venir du charbon, et il en vint effectivement, tant d'Angleterre que de Haute-Silésie; mais les tarifs étaient peu favorables. Plus d'un négociant invoqua la « clause de grève », — celle qui déclare qu'en temps ou à la suite de grèves, les marchés sont annulés, — pour ne pas tenir ses engagements; mais, par une action assez vigoureuse, quelques notables empêchèrent la généralisation de cette manœuvre (1).

(1) *Chemnitzer Tage-Blatt*, 29 juin 1901.

Les industriels, menacés, tinrent des conférences. Effort inutile. Il n'y avait pas de charbon disponible : leurs directeurs allaient à la gare acheter des charretées, qui empêcheraient d'arrêter le travail pendant quelques heures; beaucoup de sociétés se virent obligées de chômer pendant quelques ou plusieurs jours. Le public ne profitait pas de la lutte que se livraient auparavant les deux bassins voisins et rivaux de Zwickau et d'Oelsnitz-Lugau, qui n'avaient pas encore signé entre eux une « convention » !

Les mines fiscales et les charbonnages de Haute-Silésie, qui font partie de la « convention », furent attaqués. Contre la direction de Zabrze, les arguments de M. Muller trouvaient naturellement leur application. Les fortunes considérables des « conseillers de commerce » Arnold (maison Wollheim) et F. Friedländler devinrent le point de mire des socialistes, du centre et même de nationaux-libéraux; quant à la « convention », elle fut maintes fois mentionnée, mais, faute d'être connue, elle ne fut pas discutée dans ses détails.

La direction des mines fiscales se défendit; elle insista sur les obstacles auxquels elle se brisait et sur ses efforts. Une large partie des quantités (23 0/0), qui ne vont pas directement à la consommation, est destinée, en fait, à des personnes, « qui se servent depuis longtemps d'intermédiaires pour divers motifs, notamment parce qu'ils veulent de plus longs crédits [1]. » Afin de

(1) *Schlesische Zeitung*, 1900, n° 564.

prémunir le public contre des prix exagérés, le bureau commercial imposait à tous les négociants de ne pas vendre le charbon des mines fiscales au-dessus du cours officiel et de tenir la main à ce que leurs clients fissent de même. Pour favoriser les mineurs, on leur cédait depuis longtemps les quantités nécessaires à des prix peu élevés; pour empêcher la « région » de trop souffrir de la « disette », on avait établi la vente directe par charrois aux habitants du pays.

Mais ces mesures étaient peu utiles. Imposer la vente à un cours officiel ne pouvait être qu'un principe sans effet. Comment un négociant se contenterait-il d'une minime remise? Si deux négociants, — un négociant en gros et un détaillant, — se trouvent en cause, comment couvriraient-ils ainsi leurs frais? En fait, on tournait cette disposition (1). Les négociants achetaient à bon compte aux mineurs les quantités cédées; les chargements destinés aux habitants des environs gagnaient, après bien des détours, quelque gare de marchandises et étaient expédiés au loin avec large bénéfice (2). Le chemin de fer ne pouvait et d'ailleurs ne voulait pas se livrer à un contrôle incessant et difficile?

Les prix augmentaient continuellement. Les mines fiscales elles-mêmes les élevèrent encore, pour le second trimestre, de 7 m. 50 à 8 marcs (houille grasse) (3). Chacun spéculait sur le charbon, même

(1) *Eod. loc.*, 1900, n° 618.
(2) *Eod. loc.*, 1900, n° 614.
(3) *Oberschlesiche Eisenindustrie*, *A. G.*, *1900.*

ceux dont ce n'était pas la profession; on essayait de s'en procurer de notables quantités pour les céder ensuite avec bénéfice. Les grandes maisons suivaient le courant de hausse, réalisant de très grands profits grâce à d'anciens traités[1].

M. Arnold nous a dit qu'au moment des plus fortes demandes, la « convention » supprima toute barrière à la production; chacun put extraire les quantités qui lui plurent. Cette conduite méritait d'être indiquée.

En Basse-Silésie, la hausse fut plus forte; elle devint pour le charbon à gaz presque scandaleuse: on paya la tonne, chargée sur wagon, 14 m. 40 en janvier, 16 m. 60 en mars, 17 m. 60 en juin et 19 marcs en novembre et décembre [2]. C'était bien là surtout la conséquence d'une « demande tumultueuse »; les autres éléments, sur lesquels insistait l'association pour les intérêts miniers de Basse-Silésie[3], — élévation des salaires, mesures protectrices des ouvriers, renchérissement des matériaux, — passèrent certes au second plan.

Berlin [4] craignit un moment pour son approvisionnement; ses habitants, inquiets, cherchèrent dès l'été à se procurer du charbon pour l'hiver. Les anciens de la corporation des marchands ont cons-

(1) *Schlesische Zeitung*, 1900, nos 618 et 627.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau für 1900*, p. 105.

(3) *Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen Niederschlesiens für 1900*, p. 6.

(4) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin*, 1900, t. I, p. 11 et s.

taté, en fin d'année [1], les faits suivants. La houille de Haute-Silésie n'augmenta guère que de 1 m. 50 dans le trafic de gros. Le comptoir d'Essen envoya de moindres quantités. La Basse-Silésie profita des grèves de la région voisine pour élever beaucoup ses prix. Les importations d'Angleterre furent plus ou moins fortes, selon la situation du marché.

En 1900, Hambourg reçut son charbon un peu moins (47.000 tonnes) de Westphalie et beaucoup plus (600.000 tonnes environ) d'Angleterre. Pendant l'hiver, les grèves faisaient craindre un manque de combustibles; plus tard, ce fut la guerre de Chine! Les prix s'élevèrent d'une façon continue, pour atteindre un niveau inconnu depuis 1872 [2]. Quelques marchands s'adressèrent en Amérique [3]. S'ils eurent à se vanter de leurs opérations, le fret n'était pas moins énorme. On parla dès lors de construire des bateaux spéciaux; mais que rapporteraient ceux-ci dans leur pays d'origine [4]?

En 1900 [5], les expéditions du comptoir de Bochum augmentèrent de 10.5 0/0, tandis que les participations avaient progressé de 11 0/0. Toute autre indication manque d'intérêt [6]. Les décisions importantes étaient prises depuis 1899; les con-

(1) *Eod. loc.*

(2) *26 Jahres-Bericht von Bd Blumenfeld, Hamburg.*

(3) *Frankfurter Zeitung*, 21 avril 1900.

(4) *Eod. loc.*, 4 octobre 1900.

(5) *Jahresbericht des V. f. d. b. b. Interessen im O. B. A. B. Dortmund für 1900*, I partie, p. 13.

(6) *A. G. Westfäliches Cokssyndikat in Bochum, Geschaftsbericht für das Jahr 1900.*

trats étaient passés jusqu'en 1902. Constatons seulement que l'on ne demanda pas encore d'une façon très pressante des concessions sur les marchés signés depuis longtemps : si les fonderies étaient fort atteintes à la fin de l'année, les hauts-fourneaux profitaient des traités, qui avaient plus d'un an à courir et qui tenaient largement compte des hauts prix du coke.

Le comptoir des briquettes de houille disait, dans son rapport annuel (1) : « Les combustibles ont été si nécessaires que les demandes n'ont pas pu être toutes satisfaites. Il ne nous a pas été difficile d'élargir notre rayon d'action et de placer les nouvelles quantités disponibles, comme d'élever les prix. Nous avons si peu abusé de la situation, que nous avons vendu 40 pf. moins cher qu'en 1901 ».

Le lignite réduisit encore en 1900 le besoin de houille. Malheureusement, durant les premiers mois, les grèves de Bohême et de Saxe diminuèrent les quantités disponibles. D'avril à septembre, la demande fut « tumultueuse » ; au début de l'hiver, le calme reparut. Les producteurs ne bénéficièrent eux-mêmes que d'une hausse peu importante (4 à 6 0/0, « parfois plus ») : ils avaient traité à l'avance; ce furent les commerçants qui firent des bénéfices « souvent exorbitants (2). » A Berlin

(1) Traduit dans la *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 2047.

(2) *Bericht des deutschen Braunkohlen-Industrie-Vereins, 1900-1901*, avec les *Anlagen*.

les prix s'élevèrent de 30 à 60 marcs par wagon vers juin-juillet [1].

Le nouveau comptoir de Cologne pour les briquettes de lignite du bassin de Brühl-Unkel [2] (*Verkaufsverein der Rheinischen Braunkohlen-Briketwerke*) avait une organisation calquée sur celle du comptoir d'Essen. Remarquons, dans ses statuts, la disposition suivante : « Pour rendre aussi égal que possible le placement de la production de chacun et diminuer les frais de transport, la direction emploiera tous les procédés qui lui sembleront bons. On vise ainsi spécialement la fabrication de briquettes portant la marque du syndicat (« *Rhein* » — *Brikets*) ; celles-ci feront l'objet principal de l'activité de l'association. Les clients, qui désireront une marque en particulier, devront payer un supplément de 3 à 6 m. (ou 5-10, selon la production). Ce supplément sera acquis par le producteur. ». Nous verrons cette tentative pour effacer la distinction primitive entre les producteurs, tout en conservant aux plus favorisés une partie de leurs avantages, prendre des formes plus radicales : c'est là le chemin vers un trust, à moins que ces dispositions ne rendent presque inutile une concentration plus étroite.

Examinons les remèdes entre lesquels on devait choisir pour atténuer la disette de « combustibles ».

(1) *Handel und Industrie von Berlin*, 1900, t. I, p. 13.

(2) *Cf. Satzungen und Kauf-und Lieferungsvertrag des Verkaufsvereins der rheinischen Braunkohlen-Briketwerke.*

Selon M. de Brefeld [1], les efforts pouvaient porter dans trois directions : augmentation des quantités disponibles; arrêt de l'exportation; surveillance des intermédiaires.

L'article 65 du Code minier de Prusse, dont l'article 102 du Code minier de Bavière est le pendant, déclare que le droit d'exploitation peut être retiré à ceux qui ne profitent pas de leurs concessions. Mais jamais cet article n'a été mis en vigueur ; et cela se comprend : supposons que le ministre fasse des observations à tels ou tels charbonnages; ceux-ci emploieront une partie de leurs équipes à des travaux qui seront terminés en temps de dépression économique ; au lieu d'augmenter, la production diminuera par suite d'une diminution de la main-d'œuvre! On ne peut que faciliter l'importation par des tarifs moins élevés. C'est dans ce but que le *tarif pour les matières brutes* fut appliqué à *tous* les combustibles en septembre 1900, « d'une façon générale pour « une période aussi longue que la situation pré- « sente, au moins pour deux ans [2] ».

Ce remède était presque sans importance, vu le médiocre écart entre le *tarif spécial III* et le *tarif pour les matières brutes* et la situation des marchés étrangers [3]. Il devait autant faciliter les

(1) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichtages*, 3 décembre 1900.

(2) *Reichsanzeiger*, 7 septembre 1900.

(3) *Industrie*, 9 septembre 1900.

manœuvres des spéculateurs [1] qu'augmenter les quantités disponibles.

Plusieurs députés réclamaient l'interdiction pure et simple de l'exportation du charbon : « Les pays ont, disaient-ils [2], un droit à leurs propres richesses ». Mais, en admettant qu'une telle mesure fût possible, — ce qui est discutable [3], — les marchés à très longs termes seraient rompus, et on ne retrouverait plus, en temps de dépression, des personnes prêtes à s'exposer au même sort. Ne pouvait-on pas au moins supprimer le tarif particulier pour les exportations? Les anciens de la corporation des marchands de Berlin n'y voyaient pas grand inconvénient et constataient que les chemins de fer prussiens réaliseraient de ce chef un bénéfice de plus de deux millions de marcs [4]. Mais les contrats, notamment ceux avec les gazogènes, n'en auraient pas moins persisté; et on considérait les contractants comme ayant un « droit acquis » à cette faveur, qui avait existé de tout temps : on ne pouvait la faire cesser brusquement [5].

(1) *Schlesische Zeitung.*

(2) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichtages*, 7 décembre 1900.

(3) V. *Eod. loc.*, 6 décembre 1900, deux avis opposés.

(4) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin für 1899*, t. II, p. 94.

(5) En Basse-Silésie notamment, les traités en cours jusqu'à la fin de 1901, fixaient un prix pour la marchandise rendue à domicile, au moins à la frontière; la suppression du tarif spécial aurait causé un dommage impossible à prévoir aux charbonnages nationaux (*Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen Niederschlesiens für 1899*, p. 4).

Le Gouvernement exhorta les consommateurs à s'organiser. Ce remède risquait de demeurer sans effet; le syndicat d'Essen ne répondrait-il pas comme auparavant : « Nous ne sommes pas en mesure de vous faire des offres tant que vous ne nous demanderez pas, pour vos *propres besoins*, (un chiffre élevé) tonnes » (1)! Cependant « la société « pour les achats en gros des sociétés coopératives « de consommation » réussit à établir des relations utiles; elle acheta directement au comptoir westphalien, pour adresser ensuite à chaque société locale les quantités nécessaires (2). Dans plusieurs villes, les artisans de divers corps de métiers s'associèrent; ces tentatives isolées furent assez malheureuses.

La main-d'œuvre faisait défaut. Qu'y pouvait-on? En Haute-Silésie, « le nombre des ouvriers était restreint et ceux que l'on employait ne voulaient pas travailler » : leur désir était de réduire les heures de labeur; les salaires élevés les laissaient assez indifférents (3). Dans le bassin de la Ruhr, les plaintes étaient identiques. Les sociétés minières bâtissaient des maisons ouvrières, prêtaient de l'argent à ceux qui voulaient construire (4). Si ces efforts n'étaient pas inutiles, ils n'étaient pas non plus couronnés du plus brillant succès.

(1) *Stenographische Berichte der Sitzungen des Reichtages*, 7 décembre 1900.

(2) Calwer, *Handel und Wandel*, 1900, p. 91.

(3) *Kattowitzer Aktien-Gesellschaft für Bergbau und Eisenhütten, Jahresbericht für* 1899-1900.

(4) *Harpener Bergbau A. G., Geschäftsbericht für* 1899-1900.

III. — Les hauts-fourneaux, les fonderies et les lamineries.

L'année 1900 est une des plus intéressantes dans l'histoire des cartels sidérurgiques de l'Allemagne. Les comptoirs de vente prirent, durant les derniers instants de prospérité, des décisions qui influèrent beaucoup sur l'avenir et dont l'opportunité mérite d'être considérée avec le plus grand soin, si nous voulons faire avec justice la part exacte des responsabilités. La question, qui domine ici toutes les autres, est la suivante : dans quelle mesure les comptoirs de la fonte et aussi ceux du fer semi-ouvré sont-ils « coupables » d'avoir « imposé » à leurs clients des contrats à terme exagéré : y ont-ils été entraînés par leurs acheteurs; y ont-ils été obligés; auraient-ils pu faire autrement?

Nous poserons également un problème très grave : en temps de prospérité économique, les sociétés, qui vendent de la fonte et possèdent des aciéries, ne convertissent-elles pas en produits manufacturés de telles quantités de fer brut qu'elles condamnent à l'impuissance, faute de matériaux, les « pures aciéries », comme les aciéries les « pures lamineries », juste au moment où leurs bénéfices deviendraient notables?

Le prix du minerai de fer augmenta fort peu dans le Siegerland. D'après le rapport du comptoir régional[1], le fer spathique brut se vendit, durant

(1) *Bericht des Vereins für den Verkauf von Siegerlænder Eisenstein*, 1900.

le dernier trimestre de 1900, de 116 à 125 marcs contre 104 à 113 à la même époque de 1899, et le fer spathique grillé 195-210 marcs au lieu de 160-175.

Beaucoup d'anciens centres de production n'envoyaient plus d'aussi grandes quantités en Silésie ; la demande était tellement forte que, même après l'extinction des hauts-fourneaux, il n'était pas question d'un afflux trop considérable de matériaux (1).

Dès 1899, les hauts-fourneaux avaient acheté leur coke pour 1901 ; ils avaient aussi passé divers contrats à échéances éloignées avec des mines allemandes et étrangères. Peut-être auraient-ils pu éviter des engagements si dangereux ! En tout cas, la crainte de ne pas disposer en 1901 des matériaux nécessaires avait passé avant d'autres considérations. Une baisse rendrait les pertes notables sinon énormes. Une couverture par de nouveaux marchés apparaissait comme un acte de simple prudence.

Au début de 1900, la situation empira en Westphalie. Le comptoir pour la vente des minerais du Siegerland décida une hausse de 2 m. 50 à 3 m. 50 à partir de 1901. Les fonderies et les aciéries furent incitées ou, inquiètes, indiquèrent chacunes leurs « besoins », les unes pour le premier semestre de 1901, les autres pour toute l'année 1901. Le comptoir de Dusseldorf fit, pour l'ensemble de 1901, des offres à des prix de 10 à 14

(1) *Jahresbericht des Handelskammer zu Oppeln für 1900*, p. 20.

marcs plus élevés que les prix officiels pour le second semestre de 1900. Il ne « força » personne à acheter; il prévint ceux qui n'achèteraient pas qu'ils « s'exposeraient à se trouver plus tard sans matières brutes ».

Avant le 9 mars, terme fixé pour rendre une réponse, nul n'hésitait. La proposition faite n'était pas sans dangers; mais il *fallait* l'accepter. D'autres, trop et trop peu prudents tout à la fois, se félicitaient de se sentir les coudées franches.

Le comptoir de la fonte a été accusé d'avoir voulu « maintenir le marché à son ancienne hauteur, au besoin d'une façon factice »; dans cet ordre d'idées, il faudrait parler plutôt de « couvertures », supprimant les risques d'autres contrats.

Les fonderies et les aciéries furent aussi victimes de l'imprudence de la majorité d'entre elles : elles avaient une « crainte folle de manquer »; et le courant entraîna, emporta tout le monde dans le même flot. Un fait, sur lequel personne n'a encore insisté et qui est le plus important, rendait le comptoir maître absolu de la situation et alarmait, non sans raison, sa clientèle. Les syndiqués, qui avaient des aciéries, se réservaient une partie sans cesse plus considérable de la fonte qu'elles produisaient. Au moment où les besoins étaient les plus pressants, les quantités disponibles, qui avaient été de 1.243.295 tonnes en 1899 et 1.098.964 tonnes en 1900, ne furent plus, pour 1901, que de 875.888 tonnes. Les clients n'obtinrent que les 7/12 du

tonnage réclamé, — les uns plus, les autres moins, selon les relations personnelles de chacun avec la direction!

Remarquons encore que, si le comptoir n'avait pas existé, les demandes n'auraient point fait masse et les prudents auraient pu demeurer dans l'expectative avec chances de trouver plus tard, sur un marché fractionné à l'infini, les quantités nécessaires. Ce n'est pas une des moindres conséquences des ententes étroites de producteurs que de changer l'optique, de concentrer l'offre et la demande au point d'affoler lorsque les besoins sont fort sensibles, et d'inciter à la méfiance, lorsque l'on sent les fabricants dans un grand embarras. Les syndicats apparaissent gros de nouveaux dangers dans un milieu comme le nôtre, où les vérités effarouchent et où la masse est composée de moutons de Panurge.

Sans se plaindre positivement, les hauts-fourneaux insistaient sur la cause de la hausse : l'élévation du coût de revient. On ne saurait cependant écouter leur langage. Un exemple va le prouver : entre le 30 juin 1899 et le 30 juin 1900, l'*Eschweiler Bergwerksverein*(1), adhérant au syndicat de Dusseldorf, produisit 90.710 tonnes, et son bénéfice brut fut de 1.398.720 marcs, contre 75.290 tonnes et 591.315 marcs l'année précédente. Celui-ci a donc augmenté de 8 marcs par tonne, tandis que le prix de vente s'élevait de 12 m. 50.

(1) *Jahresbericht für 1899-1900.*

Les trois premiers trimestres de 1900 laissèrent les hauts-fourneaux dans une situation excellente, au moins bonne. Les marchés avaient été passés *un mois* environ *avant le début de la crise*. La crise survenue, les malédictions affluèrent en vain. Le comptoir avait une position trop forte pour céder; les prix de la fonte furent maintenus d'autant plus aisément à leur ancien niveau, qu'ils n'avaient plus rien d'effectif : ils étaient même purement et simplement nominaux.

Seul, des comptoirs de l'Allemagne occidentale, celui de Luxembourg ne traita au printemps de 1900 que jusqu'à juillet 1901.

Les hauts-fourneaux de Silésie suivaient une politique différente ; ils ne vendaient leur fonte que six mois à l'avance; vers février 1900, ils n'avaient presque jamais contracté à plus long terme que la fin de l'année. Ne cherchons pas à cette conduite quelque noble motif : le désir de ne pas engager dans une opération fort aléatoire une clientèle aimée. La vérité est autre; il s'agit d'une observation d'ordre purement pratique. Avec des contrats démesurés, il est impossible de profiter pas à pas des dispositions favorables du marché; l'écart entre les prix du manufacturé et des matières brutes peut être assez longtemps considérable, sans que les producteurs de ces dernières profitent suffisamment de la situation! Avec ce système tout recul devient plus vite sensible. Mais, nous le verrons, tant que le poids de l'assurance ne portera pas sur des épaules fort so-

lides ou très nombreuses, mieux vaudra que les engagements ne soient pas pris pour des périodes lointaines. Les ventes inscrites dans les registres ne sont pas nécessairement effectuées; quel industriel n'en a pas fait la pénible expérience? La production et la livraison de quantités considérables en temps de crise ont pour conséquence d'encombrer les magasins; mieux vaut « assainir » à temps le marché. Normal est le régime ancien, où chacun profitait des circonstances heureuses et où chacun pâtissait des mêmes revers : le poids des fautes communes se trouvait peser à la fois sur tous.

En mars 1900, divers groupes de l'association des fonderies allemandes élevaient encore leurs prix, « par suite de la hausse constante et extraordinaire des matières premières », « par suite de la hausse sensible de la fonte, du coke et du charbon » (1). Et ces mesures étaient insuffisantes pour suivre les syndicats, avec lesquels on devait traiter! (2).

Si, durant la seconde moitié de l'année, en août et novembre notamment, quelques groupes « décidèrent à l'unanimité, *vu la situation favorable du marché*, de s'en tenir aux prix actuels » (3), la dépression n'en devint pas moins toujours plus forte.

(1) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 12 mars 1900.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Elberfeld für 1900*, p. 21.

(3) *Correspondenz des V. D. E. G.* 20 août et novembre 1900.

« A partir du mois d'octobre, on n'obtenait pas de nouveaux ordres sans de notables concessions. A la fin de 1900, les prix (réels) des objets manufacturés étaient tellement bas qu'ils ne laissaient plus, comparativement à ceux des matières premières, la moindre marge pour des bénéfices; ils faisaient même subir des pertes » (1).

Les « incitations des comptoirs à contracter longtemps à l'avance, si l'on ne voulait pas courir le danger de ne pas recevoir plus tard les quantités nécessaires », avaient décidé chacun à traiter pour 1901 à des conditions supérieures aux anciennes de 40 0/0 en ce qui concernait le coke et de 25 0/0 environ en ce qui concernait la fonte. L'avenir apparaissait menaçant, alors surtout que l'« association ne pouvait en rien entraver la baisse par ses déclarations sans sanction, et que l'étranger achetait la fonte à des prix de 25 0/0 inférieurs pour le moins à ceux auxquels on recevrait livraison »! (2).

En 1900, l'idée d'un comptoir général des lamineries allemandes fut reprise ; voici en quelles circonstances (3). Au mois d'octobre, les usines du bassin rhénan westphalien firent des offres à très bas prix dans l'Allemagne centrale, en Saxe, même en Haute-Silésie. Au même moment allait expirer le cartel relatif aux prix et aux débouchés

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Elberfeld für* 1900, p. 22.

(2) *Eod. loc.*

(3) *Oberschlesische Eisen-Industrie*, *A. G.*, 1900.

qui liait d'une part le comptoir de Haute-Silésie et la *Königs-und Laurahütte* et, de l'autre, les deux grandes aciéries de Saxe. Silésiens et Saxons se jetèrent à corps perdu dans la lutte; ils dénoncèrent leur contrat. Bientôt la baisse atteignit 65 marcs par tonne. Des efforts furent tentés pour mettre un terme à cette concurrence ruineuse. Mais ils demeurèrent inutiles.

La crise était venue, chacun cherchait coûte que coûte partout des débouchés. Les difficultés résultèrent en très large partie de l'impossibilité d'unir entre elles les usines de Westphalie : il existe, dans cette région plus que dans toute autre, ainsi que nous l'avons vu maintes fois, une telle opposition d'intérêts entre les « pures lamineries » et les sociétés produisant de la fonte et la convertissant en acier, qu'un accord était impossible.

Quant au comptoir des lamineries du sud-ouest, il n'attendit pas longtemps pour suivre les fluctuations du marché. Le 31 octobre, il abaissa les prix de 200-210 marcs à 150-160, et, le 31 décembre, de 20 nouveaux marcs. Dans quelle mesure est-ce là une conséquence de principes arrêtés ou bien le résultat de la concurrence des usines rhénanes-westphaliennes? Nous ne saurions le dire. La politique, qui consisterait à n'user de sa puissance qu'avec modération et à ne pas chercher par des efforts de quelques groupes isolés à réagir contre le régime courant, serait trop modérée sans doute pour d'aussi jeunes et vives institutions que les ententes; elle n'en aurait pas moins ses avantages.

Au cas où un bassin voisin ferait une concurrence énergique, tout principe opposé serait malheureux, sinon absurde.

En Haute-Silésie, le comptoir des lamineries se montra assez conciliant; il ménagea sa clientèle : dès 1900, il lui accorda des concessions diverses, relatives aux prix d'achat et aux époques de livraison [1].

Les producteurs de semi-ouvré ne voulurent pas s'exposer à une baisse [2] ; après avoir traité à des prix élevés, ils se couvrirent par des ventes correspondantes. Mais, dès l'automne, les acheteurs ne voulurent plus recevoir les marchandises ou demandèrent au comptoir un terme et d'autres atténuations [3]. En hiver, les sollicitations se multiplièrent; elles n'aboutirent qu'en 1901, — il est vrai, au début de l'année, à une époque relativement peu tardive.

Le comptoir des poutrelles abusa, à maintes reprises, de son autorité. Au printemps 1900, il déclara ne vendre que jusqu'à fin juin 1901 et imposa le prix de 140 marcs la tonne [4]. Comme toujours, il n'obligea pas à traiter; mais les commerçants préférèrent les dangers d'un si long terme et de telles conditions à un arrêt partiel ou même total de leur activité.

(1) *Zeitschrift Gut Werkzeug*, 11 avril 1901.

(2) *Frankfurter Zeitung*, 20 février 1900.

(3) *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler*, 6 octobre 1900.

(4) *Kœlnische Volks-Zeitung*, 9 décembre 1900.

Nous avons déjà indiqué cette manière de procéder, à propos du comptoir westphalien pour la vente de la fonte ; ici un nouvel élément intervient : le contrat, qui liait les producteurs de poutrelles, expirait le *30 décembre 1900* et n'était pas encore renouvelé[1] ! Il y aurait eu là, certainement, matière à procès : une personne inexistante peut-elle signer un marché ? Mais, alors comme presque toujours, les victimes, conscientes des dangers d'une lutte publique, se contentèrent de protester par la voie de leurs organes.

En novembre, le comptoir abaissa brusquement les prix de 140 marcs à 120 : le dommage, causé au commerce, fut énorme. On transigea ; les anciens acheteurs paieraient 10 marcs par tonne à livrer durant le premier semestre de 1901 et seraient mis dans la situation des nouveaux contractants[2]. Ici encore, la toute puissance du syndicat reparut : on ne parla pas du prix de 130 marcs ; ceux qui voulaient profiter de cette offre devaient verser le premier janvier l'indemnité stipulée. Bien que *le terme du marché ne fut pas arrivé*, il fallait débourser une somme notable ou renoncer à cet avantage !

Les commerçants reçurent plus ou moins vite le contrecoup de la crise. A Berlin, l'accord, qui existait entre eux, ne suffisait pas : chacun cherchait à attirer les acheteurs par des « conditions

(1) *Eod. loc.*

(2) *Eod. loc.*

exceptionnelles [1] »; la grave question des crédits aux constructeurs de maisons, la plupart spéculateurs sans fortune, se posait aiguë. Les tentatives, commencées en temps de prospérité, pour former un « comptoir (local) de vente » (*Berliner-Träger-Verkaufs-Kontor*) aboutirent juste au moment où celui-ci allait avoir à défendre de très graves intérêts.

Indiquons l'organisation et le fonctionnement de ce cartel [2], comme type du comptoir de négociants, réglant entre eux le trafic ainsi que les industriels les débouchés. Il comprend onze membres qui vendent 90-95 0/0 du montant total des poutrelles employées dans la ville et aux environs. Son champ d'action est strictement défini. Il s'étend dans toute la zone éloignée du *Dönhoffplatz* de moins de 30 kilomètres, telle qu'on la détermine à l'aide d'un compas sur une carte géographique; en dehors, liberté complète de chacun. Lui seul peut passer des marchés avec les acheteurs. Adresse-t-on une lettre à telle maison en particulier? Celle-ci doit répondre qu'elle ne peut pas personnellement disposer de la moindre tonne. Toute infraction à cette règle serait punie d'une amende, qui serait égale au prix total de vente et ne pourrait jamais être inférieure à 10.000 marcs. Le chiffre des participations est la quantité que chacun vendit en moyenne entre 1897 et 1899. Si un adhérent reçoit des commandes pour des quantités dé-

(1) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin für 1901*, t. I, p. 14.

(2) D'après des renseignements oraux de son directeur.

passant sa participation, il doit une indemnité assez notable à celui qui en souffre un dommage.

Telle personne écrit au comptoir et exprime son désir d'obtenir livraison par un certain négociant. — Ou bien le chiffre des commandes reçues permet cette solution et le négociant accepte; et la chose ne fait aucune difficulté. — Ou bien le chiffre des commandes reçues ne le permet pas ou le négociant préfère se réserver pour une meilleure circonstance; et un autre adhérent est chargé de l'exécution de l'ordre.

Plus de crédits démesurés. On refuse des délais infinis. Une très large partie du prix total doit être payée comptant; le reste fait l'objet d'une lettre de change à court terme. Sur un plan de la ville, des épingles piquées indiquent les maisons que l'on bâtit actuellement; leur couleur varie suivant qu'il s'agit de constructions faites par des adhérents, des dissidents ou de mauvais payeurs.

Le comptoir est en relations très étroites avec le comptoir de Wiesbaden, qui le favorise. Une telle organisation offre pour celui-ci de nombreuses garanties; à la place de la concurrence et de la spéculation apparaissent une réglementation et le calme. Mais qu'un « vrai » abus se produise un jour, par exemple que l'on élève les prix à une si grande hauteur que les achats diminuent beaucoup, et, à Wiesbaden, on n'hésitera pas à vendre des poutrelles aux dissidents, comme on en vend dès maintenant plusieurs espèces particulières dans la capitale.

Au début de l'année, le prix courant était de 180 marcs par tonne prise en magasin; le 21 août, il n'était plus que 160; le 15 décembre, il reprenait à 170, pour fléchir presque aussitôt à 160 (1). Sans le comptoir de Berlin, la dépréciation des poutrelles aurait été beaucoup plus sensible, bien que le syndicat général maintînt assez fermes les cours.

Les fabriques de tuyaux laminés furent rapidement atteintes. Les importations n'augmentèrent pas; elles diminuèrent même quelque peu (2). Mais la surproduction était intense; avant la dépression du marché, elle semblait déjà proche; et l'on n'avait plus besoin d'autant de tuyaux de chaudières depuis que l'industrie des machines était moins prospère, ni de tuyaux à gaz depuis que l'on bâtissait moins de maisons. Le syndicat était d'ailleurs en butte à de violentes attaques de la part des dissidents. Telle société, qui produisit, en 1900, 3.011 tonnes de tuyaux, n'en vendit que 2.032 (3).

Lorsque la crise survint, le comptoir des grosses tôles essaya d'empêcher, en tout cas de ralentir et d'amoindrir la baisse. D'après les statistiques publiées par l' « Association des industries en fer et acier », il y aurait relativement réussi. Le cours

(1) *Bericht über Handel und Industrie von Berlin*, 1900, t. I, p. 14.

(2) *Verein deutscher Eisen-und Stahlindustrieller*, 1902, nº 11, p. 22.

(3) *Eschweiler Eisenwalzwerke, A. G., Geschäftsbericht für 1900.*

moyen des tôles de chaudière I *a* aurait été de 220 marcs durant le premier trimestre, de 215 durant le second, de 210 durant le troisième et de 180 durant le dernier.

En Haute-Silésie (1), tout au moins (2), il n'en fut pas ainsi. Le prix était, au début de l'année, de 210 marcs; il y atteint, à la fin 130-140 (3). Les négociants, craignant de ne plus pouvoir se procurer les tôles nécessaires à n'importe quelles conditions, se portèrent acheteurs de grandes quantités. Vers le milieu de l'année, les ordres cessèrent complètement. Les lamineries, désireuses de réagir et menacées par la *Bismarckhütte*, baissèrent les prix. Malgré l'existence d'un le comptoir, la crise se faisait sentir dans toutes les directions.

Pour les tôles fines la dépression fut plus forte. En Silésie (4), leur cours était, au début de l'année, de 205 à 215 marcs, durant le second semestre, de 170 à 175, durant le troisième, de 145 à 150, durant le quatrième, de 125 à 135. En décembre, dans une vente forcée, on en obtint à 115 marcs la tonne (5)! C'était la ruine, au moins un coup grave, pour les producteurs, qui avaient acheté la fonte ou l'acier semi-ouvré à des prix élevés.

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1900*, p. 29.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Frankfurt a M. für 1900.*

(3) *Cf. Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 22 décembre 1900.

(4) *Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhændler*, 29 décembre 1901.

(5) Cité par la *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 2 juin 1900.

Il s'en fallut de peu qu'au milieu de l'année, avant que la dépression ne fût aussi forte, un comptoir de tôles fines ne fût fondé à nouveau. D'après la *Rheinisch-Westfælische-Zeitung*, presque toutes les usines intéressées avaient un moment promis leur concours (1). Mais il était trop tard : il ne s'agissait plus seulement de spéculation à la bourse ; l'industrie était atteinte ; la surproduction accentuait le mal ; et personne ne faisait preuve de sang-froid en ce moment décisif.

Le comptoir des fils laminés, comme tous les comptoirs de demi-manufacturés, souffrit peu, d'abord, de la défaillance du marché. Il avait vendu ses produits à l'avance à des prix élevés (2). Il n'accorda pas, dès les premières plaintes, des concessions à sa clientèle, bien que celle-ci fût plus rapidement que toute autre dans une mauvaise position ; en novembre, il promit une prime d'exportation de 15 marcs par tonne, à la condition que le bénéficiaire s'engageât à acheter auprès de lui tous les fils qui lui seraient nécessaires (3). Cette mesure devait modifier fort peu la situation. Le prix des fils était, à l'intérieur du pays, de 185 marcs ; il devenait, pour l'exportation, de 170, alors que les membres du comptoir vendaient à l'étranger la même quantité 115 marcs ! La lutte sur le marché

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1900*, p. 30.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1900*, p. 77.

(3) *Mitteilungen des Vereins deutscher Eisenwarenhändler*, 8 décembre 1900.

international demeurait donc presque aussi inégale [1].

Si le comptoir des pointes commença brillamment l'année, il fut bientôt atteint; comme il ne contractait qu'un trimestre, à l'avance, l'effondrement fut vertigineux. Il vendit :

Durant le I trim., 1900, 33.532 tonnes (contre 20.977 en 1899);

Durant le II trim., 1900, 34.415 tonnes (contre 35.767 en 1899);

Durant le III trim., 1900, 22.159 tonnes (contre 34.672 en 1899);

Durant le IV trim., 1900, 19.560 tonnes (contre 35.169 en 1999) [2].

En décembre 1900, 5.672 tonnes (contre 20.837 en 1899) [3].

La réduction de la production dut atteindre, en un moment, 60 0/0; encore eut-on de la peine à vendre les 40 0/0 restant! Les prix diminuèrent d'une façon continue. Aucune résistance utile contre un courant trop fort. Les commerçants protestèrent naturellement; était-il besoin d'avoir des syndicats si, dès la première dépression, ils devaient céder 5 marcs environ sur une marchandise qui se vendait hier encore 22 [4]?

Le régime des ventes à court terme fut attaqué

(1) *Kœlnische Volks-Zeitung.*

(2) *Deutsche Industrie-Zeitung*, 31 janvier 1901.

(3) *Centralblatt der Walzwerke*, 15 janvier 1901.

(4) *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler*, *8 septembre 1900.*

par quelques-uns, qui se sentaient plus atteints que les autres par suite de contrats à terme assez éloigné ; il fut, au contraire, défendu avec vigueur par beaucoup de personnes, qui en montrèrent les avantages. La production étant réduite à la première défaillance, les stocks ne se constituaient pas chez les marchands ; ils ne pesaient pas durant des mois ou des années sur la vente [1]. Nous verrons bientôt la vérité de cette affirmation confirmée par les faits.

Les fabricants de pointes, débordés par les fils laminés qu'ils avaient achetés très cher et pour lesquels ils n'avaient plus d'emploi immédiat, demandèrent au comptoir ami de maintenir les prix à leur ancien niveau durant une partie de 1901. Ils ne furent point ou guère écoutés : il devint possible de contracter à 150 marcs la tonne (au lieu de 185), pour les quantités égales au moins à 300 tonnes [2]. Les détenteurs de stocks en reçurent un coup.

Nous retrouvons ici une situation bien connue. Quand les cours sont élevés et que le marché commence à se déprimer, deux intérêts *peuvent* se trouver en présence : ceux de la clientèle, qui a acheté aux anciennes conditions, et ceux du vendeur, qui est d'abaisser le niveau pour attirer les contractants, lorsqu'il n'existe plus un écart nor-

(1) *Oberschlesische Eisen-Industrie A. G., Geschäftsbericht für das Jahr 1900.*

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 20 décembre 1900.

mal entre le prix des matières brutes ou demi-ouvrées et le prix du manufacturé.

Intimement lié au syndicat des pointes, un syndicat des chaînes se forma vers le milieu de 1900. Ses débuts furent pénibles; cependant des ordres purent être répartis entre chacun, et les prix maintenus en une certaine mesure. Pour les fils étirés et les becs de plumes, les efforts furent inutiles: aucun comptoir ne fut établi. L'année n'en apparut pas plus mauvaise; tout au contraire, elle fut bonne, grâce à des marchés à assez long terme; mais, bientôt, la concurrence acharnée des producteurs allait avoir une influence déplorable (1).

« Tant que les fabricants de manufacturé purent, grâce à des achats bon marché de matières brutes, livrer leurs produits aux anciennes conditions, ils trouvèrent des débouchés plus que suffisants. Mais lorsqu'ils se virent obligés, au cours de l'été, — par suite des hauts prix du charbon et de la fonte, — d'exiger des prix plus élevés, la demande cessa et ne reprit pas jusqu'à la fin de 1900 » (2). Dès ce moment, ils réclamaient des concessions, amortissant pour eux la rudesse du choc.

Les commerçants, qui avaient passé des contrats à long terme, étaient surtout atteints; ils essayèrent par un accord avec leurs vendeurs d'atténuer la concurrence (3). Mais ce fut généralement en vain.

(1) *Eod. loc.*

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Elberfeld für 1900*, p. 21.

(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 2 octobre 1900.

CHAPITRE IV

L'ANNÉE 1901

« Theueres Material ; billigere Erzeugnisse ».

I. — **Exposé d'ensemble.**

Au début de 1901, les houillères n'étaient pas encore touchées par la crise ; des traités, signés avant la dépression du marché, continuaient à courir; et relativement rares étaient ceux qui ne pouvaient pas prendre livraison des quantités achetées, sinon au terme fixé du moins après un délai de grâce. Les souffrances de l'industrie, en particulier de la sidérurgie, eurent peu à peu leur contrecoup; les bassins, dont la clientèle est surtout composée d'usines, furent plus vite et violemment atteints (1).

(1) *Jahresbericht über Handel und Industrie von Berlin für 1901*, t. I, p. 15.

Si le prix du charbon baissa parfois dans la vente courante [1], il s'y maintint souvent, même s'y éleva. Les charbonnages ne firent pas de concessions sur les marchés déjà passés; pour les nouveaux, en général, plutôt une hausse.

Le nombre moyen des ouvriers employés par les sociétés minières augmenta. Les réparations urgentes étaient faites par les travailleurs que laissaient disponibles les autres industries [2]. Au commencement de l'hiver, les salaires baissèrent. Les stocks grossirent. On renvoya 5, 10 0/0 des équipes; les jours de chômage se multiplièrent [3].

L'industrie du fer attendait une reprise. Ses espérances furent déçues. Les commandes n'augmentèrent pas au printemps, ainsi que chaque année. La fin de la guerre de Chine n'eut pas de contrecoup notable. Dans le bassin rhénan-westphalien, la situation empira. En Lorraine et dans la région de la Sarre, les grandes usines durent mordre leur frein. La Haute-Silésie sembla moins atteinte pour avoir réduit plus tôt sa production.

Les contrats à long terme, passés par divers comptoirs, ruinèrent ou menacèrent les aciéries sans hauts-fourneaux et sans mines, et les « pures » lamineries. Les produits manufacturés se vendaient aux environs du prix d'achat des matières brutes ou semi-ouvrées. Les moyennes, aisées à établir d'après le dernier rapport de la Chambre de com-

(1) *Eod loc.*, p. 16.
(2) *Der Arbeitsmarkt*, 1er septembre 1902.
(3) *Eod. loc.*, 1er octobre 1901.

merce du district de Siegen [1] pour 1901 montrent que le prix de la fonte augmenta dans cette région de 18 0/0 et celui de l'acier manufacturé y baissa de 15 0/0! Et les comptoirs faisaient preuve d'une roideur, que les producteurs de manufacturé ne pouvaient pas imiter [2].

Les contrats à long terme accentuèrent aussi la surproduction. Les hauts-fourneaux poursuivirent leur activité durant de longs mois, comme si leur fonte trouvait à mesure son emploi et l'acier des débouchés (*Cf. tableau*). Des stocks souvent considérables se constituèrent.

Tableau indiquant en tonnes la production mensuelle de fonte en Allemagne durant 1900 et 1901 [3].

	1900	1901
Janvier	666.412	695.212
Février	628.607	624.208
Mars	702.550	672.595
Avril	688.059	651.944
Mai	722.212	676.774
Juin	691.117	633.046
Juillet	703.113	649.539
Août	730.144	643.321
Septembre	717.100	625.220
Octobre	742.720	645.127
Novembre	710.018	627.357
Décembre	720.790	641.545
TOTAL	8.422.842	7.785.887

(1) 1901, p. 36.
(2) *Frankfurter Zeitung*, 1er avril 1901.
(3) D'après les statistiques du *Verein deutscher Eisen-und Stahlindustrieller*, 1901, nº 2, 1902, nº 2.

Les sociétés, possédant des mines, des hauts-fourneaux et des aciéries, étaient elles-mêmes très atteintes. La *Königs-und Laurahütte,* par exemple, donna :

I	trimestre 1900.....	2.652.766	marcs bénéfices bruts
II	—	2.172.946	—
III	—	2.660.115	—
IV	—	2.516.380	—
I	trimestre 1901.....	2.215.728	—
II	—	1.338.618	—
III	—	1.548.584	—
IV	—	1.413.478	—

Encore les bénéfices du dernier semestre, nous dit le rapport annuel de 1901-1902, provinrent-ils des mines de charbon : le travail du fer ne laissait pas de profit!

La concurrence entre régions devint intense dans la « zone contestée » ; même dans la « zone incontestée », la Westphalie menaçait la Silésie (1).

Les comptoirs de vente et les cartels étaient, en général, presque impuissants. Les ententes étaient-elles relatives aux seuls débouchés nationaux? On se livrait à des luttes épiques sur les marchés étrangers. Elles ne visaient pas la production « pour usage personnel » ; les grandes sociétés, ayant haut-fourneaux, aciéries et lamineries, en profitaient pour écraser leurs rivaux (« purs hauts-fourneaux », « pures lamineries ») Elles précisaient les qualités pour lesquelles existait le

(1) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 20 juillet 1901.

syndicat; chacun s'empressait de produire des marchandises quelque peu différentes [1].

La consommation nationale de fonte diminua de 2.250.000 tonnes environ [2]. Les magasins des négociants se trouvaient pleins. Les exportations jouaient un grand rôle. Une société silésienne dit, dans son rapport sur 1901 [3], qu'elle envoya au loin les 2/3 de sa production; à Sarrebrück, jusqu'à 80 0/0 des fers ouvrés gagnèrent l'étranger [4]!

Les prix, auxquels l'on traitait avec les pays lointains, étaient très inférieurs au coût de revient. Les primes d'exportation, que payaient les comptoirs intéressés, atténuaient à peine ce mal. Pour se débarrasser des stocks qui encombraient les usines, on traitait à tout prix. Et cette situation persista, parce qu'on ne voulait pas fermer les usines et que l'on avait besoin d'argent pour payer les matériaux livrés!

Des environs de Metz [5], « les aciers étaient dirigés vers la Hollande, l'Angleterre, la Norvège, la Suède, le Danemark, la Suisse, l'Italie et d'autres pays d'Outre-Mer par l'intermédiaire des maisons d'Anvers et de Londres ». De Westphalie,

(1) *Frankfurter Zeitung*, 9 octobre 1901.

(2) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 8 septembre 1902.

(3) *Consolidirte Redenhütte.*

(4) *Jahresbericht der Handelskammer zu Saarbrücken für 1901*, I partie, p. 5.

(5) *Rapport de la Chambre de commerce pour 1901*, p. 133.

on vendait des rails aux chemins de fer de Cuba [1]. De Siegen, 10.000 tonnes de *spiegel* gagnaient l'Amérique [2]. La Silésie voyait ses débouchés augmenter en Turquie [3], ainsi qu'au Japon et aux Indes [4]. Exemples entre mille.

Le marché du travail était très atteint. La *Dortmunder Union*, qui avait, le 30 juin 1900, 12.412 ouvriers, n'en avait, un an plus tard, que 9.829 [5]; l'aciérie d'*Hasper* voyait, dans le même espace de temps, ses équipes passer de 942 à 854 personnes [6]. Du 1er octobre 1900 au 1er octobre 1901, les usines Krupp avaient diminué leur personnel de 2.500 travailleurs (44.120 contre 46.679) [7]. A Solingen, les fonderies ne travaillaient plus que cinq ou quatre jours par semaine [8]. Dans les aciéries de la Haute-Silésie, il n'y avait plus 19.540 ouvriers, mais 18.151 [9].

Les salaires furent réduits de 10 à 15 0/0, parfois de 25 [10]. En général, cependant, ils ne se déprimèrent pas beaucoup. Dans les lamineries de

(1) *Frankfurter Zeitung*, 8 octobre 1901.

(2) *Eod. loc.*

(3) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 21 décembre 1901.

(4) *Industrie*, 28 décembre 1901.

(5) *Jahresbericht.*

(6) *Jahresbericht.*

(7) *Leipziger Volks-Zeitung*, 18 janvier 1902.

(8) *Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler*, 29 décembre 1901.

(9) *Statistik der Oberschlesischen Berg-und Hüttenwerke für 1901*, p. 76.

(10) *Der Arbeitsmarkt*, 1er novembre 1901.

Haute-Silésie, leur moyenne annuelle passa de 930 marcs en 1900 à 908 en 1901 (1).

A partir du 1er juin 1901, un nouveau tarif exceptionnel diminua les frais de transport pour les minerais du bassin lorrain et pour le coke venant de la Ruhr et gagnant la région des hauts-fourneaux de la Sarre ou de la Lorraine. Cette mesure fut la bienvenue, sauf dans le Siegerland menacé par ses dangereuses rivales. Elle atténua cependant à peine les réclamations relatives aux canaux du *Mittelland* et de la Moselle.

Les tableaux ci-après donnent une idée assez précise des faits importants de 1901 dans les industries minières et sidérurgiques :

a) Diminution assez médiocre de la production, atteinte spéciale des fours à coke et des puddlages (tableaux I-II).

b) Maintien ou élévation des prix de la houille et du coke (tableaux III et III *bis*); baisse du prix de la fonte (tableau IV) — sans grande importance par suite des contrats à long terme ; — dépression plus sensible des produits manufacturés (tableau V).

c) Stagnation de l'exportation du charbon et du coke, diminution minime de leur importation (tableau VI); développement de l'exportation du fer et de l'acier, surtout brut et semi-ouvré (tableau VII).

d) Réduction minime des dividendes des principaux charbonnages (tableau VIII) et nouvelles

(1) *Statistik der Oberschlesischen Berg-und Hüttenwerke für 1901*, p. 76.

réductions des dividendes des sociétés sidérurgiques (tableau IX). En septembre 1901, les valeurs minières et métallurgiques atteignirent leur niveau le plus bas (tableau X).

Tableau I indiquant en tonnes la production de houille et de lignite dans l'Empire allemand et du coke en Westphalie durant 1900 et 1901 (1).

	1900	1901
Houille	109.290.237	107.825.009
Lignite	40.498.000	44.211.302
Coke	9.644.000	8.052.138

Tableau II indiquant en tonnes la production de fonte, les quantités de fonte de moulage employées par les fonderies, et la production d'acier en Allemagne durant 1900 et 1901 (2).

	1900	1901
Fonte	8.520.000	7.860.893
Fonte de moulage II	1.812.604	1.533.364
Acier puddlé	1.015.626	820.276
Acier Thomas, Bessemer et Martin	6.361.650	6.365.029

(1) D'après le *Vierteljahresheft zur Statistik des deutschen Reich.*

(2) D'après les données du *Verein deutscher Eisen-und Stahlindustrieller*, qui ne permettent pas, malheureusement, d'établir de comparaisons avec celles du *Statistisches Jahrbuch.*

Tableau III indiquant en marcs le cours moyen par tonne de la houille à la bourse d'Essen en 1900 et 1901 (1).

	1900	1901
Charbon à longue flamme....	10,00	10,00
Charbon gras.....	10,25	10,25
Charbon maigre.....	9,50	9,50
Charbon à gaz.....	12,75	12,75
Coke de hauts-fourneaux....	21,29	22,00
Coke de fonderies.....	23,33	23,50
Briquettes.....	13,50	13,50

Tableau III bis indiquant en marcs le prix moyen de la tonne de houille dans les districts de Breslau, Lignitz et Oppeln en 1900 et 1901 (2).

	1900	1901
1er trimestre.....	7,05	8,59
2e —	7,43	8,65
3e —	7,90	8,76
4e —	8,35	8,81

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Essen für 1901*, t. I, p. 63.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau für 1900*, p. 101, *für 1901*, p. 139.

Tableau IV indiquant en marcs le prix des principales qualités de fonte en décembre 1900, avril et décembre 1901 (1).

	DÉCEMBRE 1900	AVRIL 1901	DÉCEMBRE 1901
Fonte de fonderie I (à la fabrique).....	102	80 85	63-68
Fonte de fonderie III (à la fabrique).....	98	75-80	59-62
Hématite (à la fabrique)...	102	80-85	63-68
Fonte Bessemer (à Siegen).	93	—	63-65
Fonte de puddlage (à Siegen).....	90	—	60-62
Spiegel (à Siegen).....	110	100	75
Fonte anglaise de fonderie (à Ruhrort).....	80	65	63
Fonte de puddlage à Luxembourg).....	82	—	44-46

(1) D'après la *Kölnische Zeitung*, 31 décembre 1901.

Tableau V indiquant en marcs le prix moyen de produits finis à quelques époques de l'année 1901 (1).

NATURE DES PRODUITS	FÉVRIER 1901	MAI 1901	DÉCEMBRE 1901
Fers marchands (acier Bessemer et Thomas).....	122,50	110	95
Fers marchands (acier puddlé).....	125	120	106
Tôles	122,50	120	114
Larges plats	140	122,50	110
Poutrelles	125	120	109

Tableau VI indiquant en tonnes les quantités de charbon importées et exportées en 1900 et 1901 (2).

	1900		1901	
	Importation	Exportation	Importation	Exportation
Houille....	7.384.049	15.275.805	6.257.389	15.266.267
Coke	512.690	2.229.188	400.157	2.096.931
Lignite ...	7.960.313	52.795	8.108.943	21.718

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Düsseldorf für 1901*, p. 71. — Cf. le tableau de la p. 148.

(2) D'après le *Statistisches Jahrbuch*, 1902..

Tableau VII indiquant en tonnes les quantités de fer importées et exportées de 1899-1901 (1).

	1899		1900		1901	
	Importation	Exportation	Importation	Exportation	Importation	Exportation
Fers laminés et déchets.	63.141	53.103	100.383	61.096	26.363	153.399
Coins et cornières	898	221.165	827	215.641	671	342.447
Loupes, rails bruts, lingots.....	1.341	23.438	2.778	33.627	1.666	201.716
Fonte.....	612.652	182.091	726.712	129.409	267.503	150.448
Fers en barre, socs, cercles de roue.....	37.179	193.933	37.809	172.533	22.518	329.513
Pointes.....	58	51.997	120	46.906	62	54.477
Coussinets, traverses..	431	30.383	461	39.492	159	42.710
Rails de chem. de fer...	1.319	109.813	343	155.655	545	180.978
Fils laminés....	8.582	154.332	8.711	169.839	7.922	247.758
Essieux, roues de chemins de fer.....	2.997	40.703	2.109	46.875	958	49.286
Articles fins.....	2.230	23.596	2.314	30.284	2.476	32.866
Objets grossiers en fonte de moulage ...	25.631	32.873	21.593	31.103	20.690	27.730
Fer grossier.....	20.222	173.062	23.755	165.656	16.909	183.394
Aiguilles.....	11	1.048	11	1.159	11	1.111
Tôles brutes.....	3.187	150.239	3.629	167.363	2.097	255.627
Tuyaux laminés.....	22.299	31.962	20.262	39.756	12.201	48.377
TOTAL.....	802.178	1.394.738	951.817	1.505.634	382.681	2.301.837

(1) D'après les données du *Statistisches Jahresbuch*, 1902.

Tableau VIII indiquant les dividendes distribués en 1900 et 1901 par quelques mines de houille (1).

	1900	1901
Gelsenkirchener Bw. A. G.	13	12
Bw. G. Hibernia	15	13
Bw. Nordstern	20	20
Arenberg	50	45
Consolidation	30	27
Mülheimer Bw. V.	7	5
Dahlbusch	13,3	13,3
Concordia	29	25
Königsborn	12	8
König Wilhelm	20 et 15	20 et 15
Kölner Bw. V.	33,3	30
B. b. A. G. Massen	11	7
Bochumer Bw. A. G.	0	0
Magdeburger Bw. A. G.	46,6	42

(1) D'après la *Kölnische Zeitung*, 30 mai 1902.

Tableau IX indiquant en 0/0 les dividendes distribués en 1900-1901 et 1901-1902 par quelques sociétés sidérurgiques (1).

	1900-1	1901-2
Bismarckhütte	12	12
Bochumer Gussstahl	13	7
Dortmunder Union	0	0
Dusseldorfer Röhrenindustrie	0	0
Eschweiler Eisenwerke	0	0
Geisweider Eisenwerk	12	0
Hagener Gussstahlwerk	0	0
Hoesch	10	0
Huldschinsky	4	0
Königs-und Laurahütte	14	10
Phönix	4	0
Rhein. Stahlwerk	10	5
Rombacher Hütte	10	5
Sächsisch. Gussstahlwerk	6 2/3	5 1/2
Westf. Stahlwerke	0	0
Westf. Drahtindustrie	10	8 ou 9
Wittener Gussstahlwerk	12	7

(1) Presque toutes les sociétés sidérurgiques allemandes arrêtent leur bilan au 30 juin ; il s'agit donc d'années à cheval. Tableau établi avec l'aimable concours de la *Bank für Handel und Industrie.*

Tableau X indiquant en 0/0 le cours de quelques valeurs sidérurgiques et minières aux moments où il fut le plus élevé et le plus bas, et au 27 septembre 1902.

	PRINTEMPS 1900		27 SEPTEMBRE 1901		27 SEPTEMBRE 1902	
A. G. für Montanindustrie	128		37	50	45	
Archimedes A. G. für Stahlindustrie	283	75	146	50	154	
Berliner Masch-Bau A. G. Schwartzkopff	254		156		176	
Bismarckhütte	340		160		216	
Bochumer Gussstahl. A. V	283	40	157	50	181	
Donnersmarckhütte	281	75	175	75	193	25
Dortmunder Union	141	40	44	40	46	80
Dusseldorf. Eisenhütten G	289		108		110	50
Eschweiler Bergwerk	285		173	25	215	
Eschweiler Eisenwalzwerk	276		72	25	108	
Geisweider Eisenwerk	360	50	129		135	
Gelsenkirchener Bergwerk	229	80	153	80	172	20
Gritzner Maschinenfabrik	192	50	139		167	50
Hagener Gussstahlwerke	145	25	46	75	51	75
Harkort Bergwerk	129		80	50	134	
Hasper Eisen-und Stahlwerke	455		110		74	
Hibernia Bergwerk-G	257	40	147	75	172	75
Hörder Bergwerks-V	231	25	96		109	
Hösch Eisen-und Stahlw	257	10	134	20	141	75
Huldschinsky'sche Hüttenwerke	192		86		97	25
Kattowitzer Bergbau und Eisenhütten	272	60	174		144	
Oberschl. Eisenbahnbedarf G	259		76	25	104	50
Oberschl. Eisenindustrie	162	24	90	90	107	25
Phönix Bergwerk	229	75	107	75	126	
Rhein. Stahlwerke	243	50	122	50	142	
Rombacher Hüttenwerke	326		122	50	144	
Sächsische Gussstahlfabrik	304		141		170	50
Schalker Gruben-und Hüttenverein	800		239		330	50
Schulz-Knaudt Blech-Walzwerk	222	25	131		150	50
Westfälische Draht-industrie	227	80	125	30	145	10

II. — La houille, le coke, le lignite.

La dépression, que le syndicat des houilles de Westphalie [1] avait prévue et qui l'avait décidé à « réduire de 10 0/0 la production » de ses membres, n'eut lieu qu'avec une relative lenteur. Malgré des prix de vente toujours élevés, les expéditions ne diminuèrent, durant 1901, que de 3,20 0/0. Le coup n'en fut pas moins sensible : les charbonnages, désireux de profiter de circonstances aussi favorables que celles des derniers exercices, avaient percé de nouveaux puits et de nouvelles galeries; leurs participations pour 1901 s'étaient élevées en moyenne de 5,10 0/0, et avaient encore augmenté au cours de l'année. Autant on avait mis d'ardeur à réclamer la livraison de charbon durant les moments de prospérité, autant on mettait maintenant de mauvaise volonté à exécuter les marchés signés. En juillet, la réduction dut être portée à 15 0/0, en octobre à 20.

L'industrie ne cessa de protester contre les hauts prix [2]. Très atteinte, elle insistait en vain sur ses souffrances [3] : rien n'apitoyait les charbonnages. « La vraie coupable était la sidérurgie, qui avait voulu trop abuser des circonstances favorables; à

(1) *Bericht des rheinisch-westfälischen Kohlen-Syndikats für 1901.*

(2) Entre mille, lire le *Jahresbericht der Stettiner Maschinen-Bau-Aktien-Gesellschaft « Vulcan »*, 1901.

(3) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 5 octobre 1901.

elle de supporter le poids de ses fautes. » Les contrats signés ne reçurent aucune modification ; les nouveaux ne purent être passés qu'aux anciennes conditions ou à des conditions voisines de celles-ci. Durant l'année précédente, les partisans d'une hausse modérée s'étaient engagés, vis-à-vis de ceux qui réclamaient une élévation plus sensible des cours, à ne faire aucune concession lorsque le marché fléchirait [1] ; et il en était ainsi dans une large mesure.

Alors surtout, on pouvait se demander si le pays ne souffrait pas de la « politique » du comptoir. Reprenons l'exemple de la fabrique de glaces, créée aux bords du Rhin afin de profiter tant de la proximité de houillères que des voies fluviales [2]. Elle se trouvait auparavant en infériorité vis-à-vis de quelques usines étrangères ; maintenant son coût de revient était plus élevé que celui de la majorité de ses rivales, qui payaient leurs combustibles moins cher !

Pour obtenir une certaine égalité dans leur rendement, les sociétés minières risquent de jeter une perturbation grave dans les nombreuses industries pour lesquelles le prix du charbon a une importance capitale : celles-ci verront, sans doute, leurs bénéfices grossir en temps favorables ; mais leurs pertes augmenteront pendant les crises au point de menacer leur existence.

Deux modifications notables se produisirent

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Essen für 1901*, p. 8.
(2) V. p. 167.

cependant en ce qui concerne la vente. Le charbon à coke ne put être écoulé; le comptoir fut obligé de faire pour celui-ci quelques concessions : après avoir traité au-dessous du prix que l'on cotait à la Bourse d'Essen, il décida une baisse de 2 marcs et céda d'assez fortes quantités sous le nom et aux conditions des « menus ordinaires » (1). Les houilles maigres furent l'objet d'une mesure inverse : leurs producteurs, dans une situation toujours médiocre, obtinrent une hausse, qui leur rendit l'existence moins difficile.

A la fin de l'année, les stocks des syndiqués étaient, aux dires de la *Rheinische-Westfälische Zeitung*, de 270.371 tonnes, au lieu de 79.056 au 31 décembre 1900! La question de savoir dans quelles conditions on passerait les contrats, qui entreraient en vigueur à partir du 1er avril ou du 1er juillet 1902, préoccupait tous les esprits. Le directeur de la société *Harpener* exprimait, en assemblée générale des actionnaires, les principes les plus conformes à l'esprit du comptoir : « On tiendra certainement compte de la crise qui sévit dans toute l'industrie allemande, mais, de même que les syndicats pour la vente des combustibles ont été très modérés dans leurs prétentions durant la prospérité, de même ils feront tous leurs efforts pour éviter aux adhérents une baisse, qui aurait comme premier effet une réduction importante des salaires (2) ». Jamais tant d'idées et surtout d'idées contraires ne

(1) *Circulaire du Comité général des houillères de France* n° 2069.
(2) *Eod. loc.*, n° 2148.

furent enveloppées dans une même périphrase. Au premier plan apparaît, malgré un artifice oratoire, le maintien des anciens prix : c'est là la pierre de touche. Non loin, une considération d'ordre social, toute moderne. A l'arrière-plan, — à perte de vue, bien que l'orateur en parlât tout d'abord, — le souvenir qu'une crise pèse sur les usines nationales : la concession que l'on fera au public portera de ce côté ; et on la rendra aussi minime que possible.

L'État, désireux de ne pas dépendre du comptoir, songeait toujours à acheter des mines [1].

Le tableau, que nous avons déjà établi, des exportations de houilles en 1901 montre qu'il fut impossible de réagir contre la faible consommation du pays par l'envoi à l'étranger de quantités considérables ; la crise sévissait partout dans l'industrie métallurgique [2]. Maintenir l'ancienne clientèle était tout ce que l'on pouvait espérer. Et à quelles conditions ! A partir d'octobre, la retenue sur les notes, destinée à couvrir les « frais » (surtout les déficits résultant d'exportations à bas prix), passa de 3 à 6 0/0, bien que l'encaisse disponible atteignît 1.250.000 marcs environ.

Lorsque l'on parla de payer des primes aux exportateurs de fer, l'idée fut favorablement accueillie à Essen.

Les tentatives pour combattre et supprimer si possible les intermédiaires continuèrent. Plusieurs

(1) *Eod. loc.*, n° 2069.
(2) *Eod. loc.*, n° 2148.

« associations pour l'achat de charbon » furent formées. Une d'entre elles se mit en relations avec le syndicat, et, lorsqu'elle se heurta à son mauvais vouloir, s'adressa à l'étranger [1]. Menace sans conséquences. Le comptoir rhénan-westphalien tenta de nouveaux efforts pour empêcher ces groupements. Il répondit à une société, qui devait comprendre les grandes usines de produits chimiques d'Hoechst et de Griesheim, en insistant sur les difficultés pratiques, que comportait l'exécution d'ordres très divers (qualités, époques de livraison, conditions de paiement variables), et sur l'absence de sécurité qu'une telle association lui donnerait durant les crises [2]. En réalité, comme le constatait la *Frankfurter Zeitung*, il craignait de voir une puissance naître à côté de la sienne; il préférait l'omnipotence sur une masse inorganisée à des discussions répétées avec une masse capable de résistance.

Les petites associations, comme celle des boulangers, achetèrent souvent très cher leur houille, et se trouvèrent avec des stocks au moment du retour à une situation plus normale ! En 1900, M. Calwer remarquait que, du côté des consommateurs, on « s'organisait » [3]. Observation peu exacte, même en 1901 : de tels efforts furent rares et sans notable importance.

Quelques mots encore sur les ouvriers du bassin rhénan-westphalien. Leur sort n'empira pas beau-

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 13 février 1901.
(2) *Eod. loc.*, 3 mars 1901.
(3) *Handel und Wandel*, 1900, p. 92.

coup en 1901. A considérer les statistiques des patrons, le recul aurait été insignifiant. Tandis que, durant 1900, 220.031 mineurs auraient touché dans la Ruhr 293.008.261 marcs, 236.769 y touchèrent, dit-on, 289.791.170 m., l'année suivante [1]. A écouter les socialistes, ces chiffres donneraient une idée peu exacte de la situation : dès lors, le chômage aurait été notable, les journées plus courtes ; peut-être les données, avec lesquelles on a établi de beaux tableaux, ne sont-elles pas complètement correctes [2].

Dans les petits bassins, voisins du bassin de la Ruhr, — ainsi dans celui d'Aix-la-Chapelle, — l'exercice de 1901 ne fut pas mauvais pour les charbonnages, bien que la demande diminuât de jour en jour. On put éviter les mesures diverses, qui atteignent avec la production les classes laborieuses ; mais des stocks se constituèrent, surtout de charbons maigres. Les houillères suivaient pas à pas le puissant syndicat, — ainsi que les petites bourses européennes marchent « à la remorque » des grandes et les banques locales d'émission imitent la principale institution de crédit ; — d'ailleurs, « une baisse de prix n'était guère possible, après la modération dont on avait fait preuve, à cause du coût de revient [3]. »

(1) *Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen im O. B. A. B. Dortmund*, 1901, t. I, p. 33.

(2) *Deutsche Bergarbeiter-Zeitung*, 3 mai 1902. — Dans le même sens, *Kölnische Volks-Zeitung*, 2 juin 1901.

(3) *Bericht über die Lage der im Verein für die Berg-und*

Dans la région de la Sarre, l'année 1901 fut assez bonne pour les « mines fiscales ». Les usines ne diminuèrent pas beaucoup leurs commandes ; d'autres débouchés s'ouvrirent dans le pays et à l'étranger. Les anciens cours furent généralement maintenus. Lorsque le comptoir rhénan-westphalien se mit à favoriser l'exportation du fer, la direction des mines fiscales baissa le prix du charbon à coke de 0 marc 50 par tonne. C'était peu suivre les fluctuations du marché et établir des distinctions factices entre les industries, qui étaient toutes souffrantes[1].

La crise était depuis longtemps déclarée que les charbonnages de plusieurs bassins peu importants traitaient aux prix antérieurs, très élevés. Ainsi les deux bassins jumeaux de Zwickau et Oelsnitz-Lugau. Les acheteurs, las de protester, se décidèrent à lutter. L' « association de Chemnitz pour l'industrie textile » convoqua, pour le 26 juin 1901, ceux qui, de la ville ou des environs, souffraient de cette « politique » [2]. Les représentants de 150 usines, employant plus de 260.000 tonnes de charbon par an, se rendirent à cette réunion. Le secrétaire de la chambre de commerce indiqua les dernières conditions de vente [3].

Hüttenmännischen Interessen im Aachener Bezirk für 1901, p. 6.

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Saarbrücken für 1901*, t. I, p. 8.

(2) *Chemnitzer Tage-Blatt*, 27 juin 1901.

(3) *Eod. loc.*, 29 juin 1901.

DATES	OELSNITZ (morceaux)	OELSNITZ (8 mm.)	LUGAU (8 mm.)	ZWICKAU (8 mm.)
1er octobre 1900	221 M.	140 M.	127 M.	144 M.
1er janvier 1901	221	140	127	144
1er avril 1901	215	145	132	144
1er juillet 1901	215	135	132	144

Il insista sur la situation de Chemnitz au point de vue géographique et sur les avantages de la houille silésienne. Un grand industriel précisa les critiques : on ne voulait plus acheter à la mesure, mais au poids; on tenait à ce que disparût dans les contrats la « clause de grève » (*Streikklausel*), qui annulait les marchés au lieu d'en suspendre simplement l'exécution. Il recommandait aussi le charbon de Haute-Silésie, relativement moins cher que celui des environs.

L'assemblée, décidée à la résistance, vota un long ordre du jour contenant une déclaration énergique : « Les assistants se serviront dans la mesure du possible en dehors du bassin, tant que les producteurs saxons ne fixeront pas des prix qui permettront à l'industrie locale de concourir avec l'industrie nationale [1]. » Les charbonnages voisins cédèrent aussitôt.

La conclusion à tirer de cet événement ne saurait malheureusement être complète. Les consom-

(1) *Eod. loc.*, 27 juin 1901.

mateurs peuvent souvent, plus souvent qu'ils ne le pensent, opposer une résistance victorieuse aux producteurs, à la condition qu'ils s'unissent, pour le moins qu'ils secouent leur torpeur. Mais la chose n'est pas toujours aussi aisée qu'à Chemnitz, où les produits plus lointains peuvent faire une concurrence effective aux produits locaux. En plein pays rhénan, le comptoir regarderait la houille venir d'Angleterre, certain que l'on aurait bientôt assez de supporter des pertes sensibles sur une matière brute, achetée par milliers, dix milliers de tonnes. Cependant, nous verrons que, même en ce cas, une menace n'est pas inutile, lorsque la résistance est énergiquement et habilement organisée.

Les charbonnages de Haute-Silésie n'eurent pas à se plaindre de l'an 1901. Les quantités que ne pouvait recevoir l'industrie mirent un moment dans un certain embarras; mais les chemins de fer demandèrent beaucoup plus de combustibles jusqu'à l'automne, puis une excellente récolte de betteraves et les besoins prévus pour le chauffage des appartements rendirent au marché une certaine fermeté. La consommation ne diminua, au total, que de 1,76 0/0 (1).

Dans le district principal d'Oppeln, où se trouvent les plus riches mines de houille, les prix ne baissèrent pas; ils s'élevèrent même franchement (2) :

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 9.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau für 1901*, p. 139.

ils furent, en moyenne, de 8 m. 29 durant le premier trimestre, 8 m. 37 durant le second, 8 m. 52 durant le troisième, 8 m. 57 durant le quatrième. Ceci s'expliquait, dans une certaine mesure, par l'augmentation des salaires, dont le montant total passa, dans l'ensemble du bassin, de 66.400.710 marcs à 76.059.880 entre 1900 et 1901, pour 69.147 ouvriers au lieu de 78.230 (1). La « convention » tenait à maintenir les prix parce que le coût de revient ne diminuait pas; les adhérents et les commerçants firent plus, à la faveur des nouveaux débouchés qui remplaçaient les anciens.

Les intéressés se félicitaient de ne pas avoir rompu, durant les moments de prospérité, leurs anciennes relations avec l'étranger : au lieu de baisser, leurs exportations augmentèrent de 1,46 0/0. La Russie et l'Autriche, bien que souffrant d'une crise, ne se fermèrent pas, et les expéditions en Hongrie se développèrent (2).

Le gouvernement n'agit pas autrement que le comptoir et les signataires de « conventions ». Les mines fiscales de Haute-Silésie, qui avaient vendu leurs produits entre 6 m. 10 et 10,90 durant le premier semestre de 1900, les vendirent de 6,60 à 11,40 pendant le premier et de 6,60 à 11,80 pendant le second semestre de 1901 (3). Ainsi, disaient

(1) *Statistik der oberschlesischen Berg-und Hüttenwerke für 1901*, p. 52.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Breslau*, 1901, p. 22.

(3) Statistiques rapportées notamment dans la *Deutsche Bergarbeiter-Zeitung* (3 mai 1902).

les organes des cartels, tels que la *Rheinisch-Westfälische-Zeitung,* on réclame des particuliers ce que l'État ne juge pas opportun de faire lui-même. Et il n'a pas, comme beaucoup de sociétés, payé fort cher son droit d'exploitation!

1901 s'annonçait relativement bien pour le comptoir de Bochum : la presque totalité du coke à produire était l'objet de traités avantageux. Il n'en devint pas plus prudent ni plus enclin à la commisération. L'industrie du fer eut beau insister à maintes reprises sur sa détresse : elle n'obtint aucune concession notable.

Les hauts-fourneaux, disait le syndicat, n'avaient à payer que le « prix de fusion » (17 marcs); s'ils avaient profité de la situation l'année précédente, c'était à lui à en profiter maintenant; les contrats signés liaient les parties : il ne faut pas introduire dans les transactions ordinaires quelque germe aussi perturbateur que l'*exception de jeux* à la bourse (1). De 1899 à 1901, le prix moyen de la fonte, achetée directement à Dusseldorf, avait passé de 61 m. 87 à 91 m. 93, tandis que celui du coke ne s'était élevé que de 14 à 17; d'une part, une hausse de 48 0/0, de l'autre, une hausse de 21 0/0. Les plaintes étaient donc sans fondements.

Cette argumentation était en partie inexacte; ne parler toujours que du « *prix de fusion* » était habile; ce n'en était pas moins le cours de 20 marcs qu'il fallait comparer à celui de 14. En tout cas,

(1) L'expression est de la *Kölnische Zeitung*.

cette résistance souleva de vives colères : on s'en prit aux contrats à long terme, que certains industriels avaient réclamés, mais que d'autres avaient dû accepter coûte que coûte, « à leur corps défendant ». Elle eut de graves conséquences pour la sidérurgie et, maintenant encore, pour le comptoir lui-même.

Une demande identique fut adressée aux syndicats de fonte ; ceux de Westphalie et du Siegerland répondirent qu'ils avaient traité avec des fours à coke et des mines de fer à des prix très élevés et qu'ils subordonnaient une réponse favorable à une réponse favorable de leur vendeurs de produits bruts [1]. Le mauvais vouloir fut tel à Bochum qu'il empêcha toute entente; l'écart entre le prix de la fonte et celui des produits manufacturés ne put être atténué. Lorsque des primes d'exportation furent établies pour éloigner des stocks considérables et trouver un débouché momentané à la production nationale, le comptoir du coke fit plusieurs fois la sourde oreille — pas par principe —; et ses membres ne participèrent à leur paiement que dans la mesure où ils participaient au comptoir des houilles !

Cette « politique » égoïste suscita des haines, qui s'assouvissent maintenant et dont les traces seront longtemps encore visibles; nous verrons leur importance durant l'année 1902.

La qualité, dont on s'était beaucoup plaint en

(1) V. p. 233.

1899 et 1900, ne devint pas meilleure : la proportion de cendres et surtout d'eau était si considérable qu'elle rendait la production plus coûteuse [1]. La quantité d'eau était de 14, 15, 16 0/0 ; elle atteignait parfois 23 0/0 et plus encore. Voyons le dommage causé, par une proportion d'eau de 15 0/0 supérieure à la proportion ordinaire, à un haut fourneau utilisant 50.000 tonnes de coke : 7.500 tonnes perdues; port à payer pour ces 7.500 tonnes, 1 m. 50 environ par tonne pour la Westphalie, 6 pour le bassin lorrain [2]. Rien d'étonnant que l'on calculât, du chef de la qualité des cokes, un écart de 4 m. 52 par tonne de fonte et de 7,11 par tonne d'acier brut entre le coût de revient durant le premier semestre de 1900 et durant le premier semestre de 1901 [3].

Le comptoir se contenta d'accorder un délai à d'assez nombreux clients : il ne céda sur ce point que tenu et forcé, menacé de se trouver en face de débiteurs insolvables ou de se faire de très violents et puissants ennemis.

Les expéditions diminuèrent d'une façon constante. La participation de chaque membre dut être réduite, en janvier et février, de 5 0/0, en mars, de 10, en avril, de 10, puis de 16, en mai, de 20, en juin, de 25 et, à partir de juillet, de 33 1/3. Les envois n'atteignirent que 6.833.567 tonnes ; ils furent inférieurs de 952.780 tonnes à ceux de 1900 !

(1) *Industrie*, 21 février 1901
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 28 février 1901.
(3) *Deutsche Industrie-Zeitung*, 28 mars 1901.

Et le nombre des fours avait augmenté, entre 1900 et 1901, de 1.205 ! Les dissidents, dont la faculté de production avait progressé de 24,6 0/0, apparaissaient assez menaçants (1). Donc, d'une part, surproduction, et, de l'autre, concurrence croissante : les temps devenaient très durs.

A la fin de 1901, des décisions furent prises relativement aux nouveaux marchés. « Si l'on compare les prix récemment fixés à ceux des deux dernières années, disait l'officieuse *Rheinisch-Westfälische Zeitung* (2), on voit que le syndicat est descendu au-dessous des bases de 1900, y est au moins revenu pour toutes les qualités, sauf pour le coke de hauts-fourneaux. Pour les hauts-fourneaux, on ne doit pas considérer le *prix de fusion* (17 m.), mais le prix originaire de vente. »

	1902	1901
Coke de hauts-fourneaux.	15 M.	20 M.
Coke de fonderies.	18	21 (3)

De telles prétentions étaient sans rapport avec la situation du marché : le cours de 20 marcs, que l'on oubliait tout à l'heure lorsqu'il devait seul être comparé, était invoqué maintenant qu'on aurait dû l'oublier; les prix les plus élevés de la fonte avaient eu pour base le prix de 17 marcs.

Les extracteurs de lignite furent touchés par la dépression générale, bien que la campagne de

(1) *Geschäftsbericht des westfälischen Cokssyndikats für 1901.*
(2) Numéro du 19 novembre 1901.
(3) *Circulaire du Comité des houillères de France*, nº 2164.

sucre fut bonne. A Magdebourg[1] « l'augmentation de la production ne fut pas de 30 0/0, comme l'année précédente, mais de 5 0/0; encore de gros stocks se formèrent-ils, qui allaient peser sur le marché ». Et il en fut de même dans la plupart des régions : les cours demeurèrent stationnaires, puis baissèrent; les débouchés se fermèrent aux mêmes moments que la dépression devenait plus notable [2].

Dans les régions où il n'existait aucune entente, les effets d'une concurrence sans frein commençaient à se faire vivement sentir.

III. — Les hauts-fourneaux, les fonderies et les aciéries.

Les contrats passés l'année précédente assuraient la vente de quantités considérables de minerais dans de bonnes conditions. Le fer spathique brut et le fer spathique grillé, dont les prix étaient de 116 à 125 marcs et de 160 à 175 en octobre-décembre 1900, étaient vendus dans le Siegerland jusqu'à 155 marcs et 210, en hausse moyenne de 21 0/0[3]. Le comptoir local n'accorda guère de concessions à

(1) *Geschæftsbericht des Magdeburger Braunkohlen-Bergbau-Vereins für 1901.*

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Leipzig für 1901*, p. 124 ; *Bericht des deutschen Braunkohlen-Industrie-Vereins für 1901-2.*

(3) *Bericht des Vereins für den Verkauf von Siegerländer Eisenstein*, 1901, et *Jahresbericht der Handelskammer zu Siegen für 1901*, p. 25.

ses anciens acheteurs; il reporta à 1902 une partie des livraisons; il aurait fait mieux, sans doute, si celui des cokes s'étaient montré conciliant (1). Sa rigidité était censurée même à Siegen (2).

En Haute-Silésie, une réduction des prix fut également repoussée; les nouveaux marchés y furent peu nombreux; encore ne put-on traiter qu'en accordant une baisse de 1 marc à 1 m. 50 par tonne (3).

Les « purs » hauts-fourneaux ne furent atteints d'abord qu'indirectement. Ils avaient, inscrites dans leurs livres, des commandes suffisamment importantes pour leur assurer une activité normale, et suffisamment avantageuses pour leur assurer des bénéfices sensibles. Mais ce qui arriva notamment à la *Rheinische Bergbau und Hüttenwesen Aktien-Gesellschaft* (4), société située près du Rhin et produisant surtout de la fonte de moulage, arriva également à beaucoup d'autres. Au cours des quatre premiers mois, les acheteurs prirent assez régulièrement livraison ; mais, peu à peu, plusieurs d'entre eux ne purent ou ne voulurent plus recevoir les quantités achetées : vingt mille tonnes, dont le débit semblait assuré, ne furent pas enlevées. Les stocks, qui étaient au 1er janvier 1900 de 9,000 tonnes, en atteignirent, à l'arrêt du bilan, 23.600,

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 3 août 1901.

(2) *Mittheilungen des berg-und hüttenmænnischen Vereins zu Siegen*, cah. XIX, p. 29.

(3) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 19.

(4) *Geschäftsbericht für 1901.*

« bien que l'ont eût produit, de mars à fin juin, dans l'un des quatre hauts-fourneaux, une fonte spéciale pour l'exportation et travaillé avec trois fourneaux seulement pendant la seconde moitié de l'année ». « Encore, pour maintenir en activité restreinte les trois fourneaux, la société devait-elle vendre de grandes quantités à l'étranger à des prix comportant pour elle une perte! ». Il est vrai que les sociétés, qui, comme celle-ci, étaient en relations étroites avec les fonderies, eurent plus à souffrir que les autres, car elles connurent presque seules une réduction sur les conditions antérieures de vente (1).

Chaque syndicat, cartel, association ou particulier s'adressait aux comptoirs de Dusseldorf et lui demandait d'alléger son fardeau : rayer une partie des ordres contre indemnité ou abaisser les prix. L'association de fonderies allemandes écrivit à ce propos une lettre, dont quelques fragments méritent d'être cités (2) :

« ..... Les fonderies considèrent avec inquiétude l'avenir : non seulement elles vendent leurs produits à des prix qui ne couvrent pas leurs frais, mais elles se trouvent dans une situation financièrement difficile : elles reçoivent des fontes qu'elles

(1) V. *infrà*, p. 236.

(2) Cf. *Berliner Bœrsen-Zeitung 1901*, n° 96. — L'auteur de cette lettre est le célèbre poète Scherenberg, dont nous avons cité et citerons encore les rapports comme secrétaire général de l'association des fonderies allemandes et secrétaire de la Chambre de commerce d'Elberfeld : plume d'une merveilleuse précision et d'une race souplesse.

ne peuvent employer que pour partie, et le marché de l'argent ne leur permet pas de se procurer des espèces..... On nous répondra que les fonderies ont reçu, jusque dans les derniers temps, livraison à bas prix de fontes achetées en un moment où elles pouvaient élever les prix à un niveau en rapport et réaliser ainsi de beaux bénéfices; que les hauts fourneaux ont acheté leur minerai et leur coke très cher et sont tenus d'en prendre livraison ; que c'est l'affaire des fonderies si elles ont acheté au-delà de leurs besoins, peut être dans un but spéculatif; et que les fonderies peuvent, en s'unissant entre elles, lutter contre la dépression du marché. Mais, tenons-nous à faire remarquer, les contrats pour 1901 ont été signés parce que les représentants des hauts-fourneaux ont déclaré aux fonderies : si vous n'achetez pas dès maintenant, vous ne pourrez compter sur aucune livraison durant 1901, car la production de 1901 est déjà presque complètement vendue. Ajoutons que divers hauts-fourneaux n'ont pas livré en 1900, surtout aux grandes fonderies, les quantités qu'ils leur avaient vendues; entre 33,33 et 50 0/0 restèrent en retard : celles-là se virent donc forcées d'acheter à des prix élevés les quantités défaillantes et souffrirent ainsi un dommage, qui leur aurait été évité si les engagements pris avaient été exécutés. Les quantités, qui n'ont pas été livrées en temps opportun par la faute des hauts-fourneaux, le sont maintenant plus rapidement qu'on ne le désirerait..... ».

Les comptoirs de Westphalie et du Siegerland firent la sourde oreille : le premier répondit en invoquant ses marchés avec les producteurs de coke et de minerais, qui se refusaient à toute concession ; le second ne se donna même pas la peine de formuler son refus (1).

La requête des fonderies contient la meilleure condamnation de cette décision. Sans doute, le comptoir des minerais du Siegerland et surtout celui du coke de Westphalie, en maintenant sans modifications les anciens contrats, rendaient difficile la situation des comptoirs de la fonte. Mais ceux-ci faisaient également preuve d'une rare imprévoyance. Ils allaient jeter dans la circulation des produits, qui ne seraient pas absorbés, qui pèseraient sur le marché. Mieux aurait valu pour eux effacer purement et simplement les commandes, moyennant juste indemnité, et accorder des délais. Mais, vivant au jour le jour, les syndiqués ne voyaient que le présent ; ils ne pouvaient se décider à éteindre un nombre suffisant de hauts-fourneaux. Pour donner, en fin d'année, un dividende ordinaire, ils allaient compromettre les résultats de plusieurs exercices.

Le comptoir de Dusseldorf finit par considérer avec inquiétude les stocks qui se formaient partout. Il décida d'accorder, à partir du 1er mai et jusqu'à la fin de l'année, une prime d'exportation (10 marcs par tonne) aux puddleries et aux aciéries, qui

(1) E. Schmalenbach, *Vierteljahresübersicht über das Eisengewerbe* (*Zeitschrift Gut Werkzeug*, 4 avril 1901).

avaient acheté au prix minimum de 90 marcs, sous quelque forme qu'elles enverraient au loin leurs produits [1]. Cet avantage était soumis à quatre conditions :

« 1) L'expéditeur devrait s'être approvisionné de fonte auprès du comptoir ;

2) Il s'engagerait à ne traiter qu'avec lui ;

3) Il prouverait avoir employé une certaine quantité de fonte ;

4) Il accepterait tout moyen de contrôle [2] ».

Les puddleries ne se calmèrent pas. Elles songèrent à réclamer du Ministre du commerce une enquête et une loi sur les cartels [3] ; puis, un peu tard, en août, plusieurs d'entre elles déclarèrent qu'elles n'étaient pas liées vis-à-vis du comptoir, et refusèrent toute nouvelle livraison.

Une telle prétention n'était pas facile à formuler au point de vue juridique. Pouvait-on dire que les puddleries avaient été « forcées » de traiter? Mais, en admettant qu'elles n'eussent pas désiré elles-mêmes contracter à long terme, — ce qu'il était aisé de prouver par la correspondance échangée avec le comptoir, — elles étaient « libres » de rejeter les conditions proposées ; elles n'avaient qu'à refuser leur adhésion à un tel marché. Elles invoquèrent l'*exceptio doli*, en s'appuyant sur les faits suivants : le 23 février 1900, les acheteurs ordinaires de fontes reçurent une circulaire demandant

(1) V. not. *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 30 mai 1901.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 7 juin 1901.
(3) *Eod. loc.*, 26 juillet 1901.

« l'indication des quantités nécessaires pour 1901 » ; le comptoir répondit, à ceux qui ne voulaient acheter que pour le premier semestre, que, « sauf de *peu nombreuses* exceptions », ses clients avaient insisté pour contracter pour tout 1901 et qu'en conséquence elle faisait ses offres pour l'ensemble de cette période. Or, il n'était pas exact que, « sauf de peu nombreuses exceptions », les clients eussent demandé à traiter à aussi long terme : si on avait réclamé, d'une part, 487.000 tonnes, on en avait réclamé, de l'autre, 93.000 (1) !

Jamais procès ne fut plus mal engagé. 20 0/0 représentent-ils de « peu nombreuses exceptions » (2) ?

Quelques grandes puddleries préférèrent se tenir à l'écart de ces débats : elles trouvèrent plus avantageux de toucher la prime d'exportation promise (3) !

Les procès engagés ont abouti, en première instance, à une condamnation des puddleries. Appel a été porté de cette décision ; cependant des accords sont intervenus qui rendent possible l'exécution des contrats (4). Les débats semblent clos.

Les protestations, peut-être aussi la menace faite en Saxe de ne plus acheter durant des années

(1) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 12 octobre 1901.

(2) *Berliner Tage-Blatt*, 22 août 1901.

(3) *Industrie*, 6 septembre 1901.

(4) *A. G. Bergischer Gruben-und Hüttenverein in Hochdal; Bericht des Vorstandes für 1901-1902.*

au comptoir[1], amenèrent le syndicat de Düsseldorf à transiger avec les fonderies. En août, celui-ci fit les offres suivantes[2] : « Nous sommes disposés, si chaque haut-fourneau intéressé y consent, à *fusionner* les prix de cette année avec ceux de l'année prochaine, tant avec les fonderies qu'avec les négociants en fonte de moulage. Les prix minima seront :

53 marcs pour l'hématite et la fonte de moulage n° I ;

49 marcs pour la fonte de moulage n° III, — par tonne, prise à la fabrique, au comptant.

Cette fusion n'aura lieu qu'avec les acheteurs ayant contracté pour toute l'année 1901 aux prix fixés pour cette période.

Toutes les quantités devront être enlevées au plus tard fin 1902.

Les personnes qui accepteront cette fusion s'engageront à acheter toutes les quantités qui leur deviendraient nécessaires auprès du syndicat. »

C'était là une concession, qui comportait une réduction de « presque 50 0/0 sur les contrats primitifs pour 1901[3] » ; elle fut acceptée par les fonderies ; et les hauts-fourneaux intéressés s'inclinèrent[4].

Au cours de l'année, le comptoir rhénan-westphalien se décida à céder à ses clients 15 marcs

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 17 juillet 1901.

(2) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 13 août 1901.

(3) *Geschäftsbericht für 1901 der Rh. Bergbau-und Hüttenwesen*, *A. G.*, p. I.

(4) D'autres rapports annuels de hauts-fourneaux.

par tonne de fonte, que l'on n'avait pas livrée en 1900, et que l'on avait reçue en 1901, non au prix primitif de 75 marcs, mais au nouveau de 90 [1]. Simple restitution pour quiconque considère les principes d'équité.

Entre temps, la prolongation de l'acte de société lui-même était l'objet de discussions très vives. Comme toujours, quelques-uns, qui sentaient leur concours nécessaire, voulurent le faire payer fort cher; ils parlèrent de se retirer. Dans la crainte d'un plus grand mal, un certain nombre d'adhérents accordèrent à l'ensemble des mécontents un tonnage supplémentaire [2], que ceux-ci se partagèrent, non sans disputes.

Les prix, auxquels le comptoir déclarait traiter durant les premiers mois de 1901, n'avaient rien de réel. Vers le milieu de l'année, ils furent baissés officiellement de 24 0/0, et, depuis lors jusqu'à la fin de décembre, ils déclinèrent encore de 10 0/0, du fait des détenteurs de stocks, qui vendaient à tout prix, et des dissidents.

En décembre, les mécontents s'unirent plus étroitement; ils formèrent l' « association rhénane-westphalienne pour l'achat de la fonte » *(Rheinisch-Westfälische Roheisen-Einkaufsvereinigung)* [3]. Le fonctionnement de ce *contre-syndicat* mérite d'être indiqué.

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 5 août 1901.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 29 décembre 1901.
(3) *Kölnische Volks-Zeitung*; *Centralblatt der Walzwerke*, 15 janvier 1902.

Les adhérents renoncent au droit d'acheter directement, en Allemagne ou à l'étranger, toute fonte, sauf quelques fontes spéciales; le bureau sert d'intermédiaire. Il tient compte des qualités réclamées. Chaque membre a autant de voix dans les réunions qu'il emploie de fois 5,000 tonnes, mais au maximun 5. Il prévient la direction, un trimestre à l'avance, des quantités nécessaires. Les offres sont recueillies ; en assemblée générale, on décide des contrats à passer et, au besoin, des fontes à importer. Serait-il impossible (ce qui ne s'est jamais présenté naturellement) de se procurer le nombre de tonnes désiré? une répartition proportionnelle aurait lieu.

Les hauts-fourneaux du Siegerland furent obligés de réduire de 15 0/0 leur production ; cette mesure atteignit surtout la fonte de qualité pour puddlage. Leurs anciens clients sont devenus producteurs, en partie pour ne plus dépendre du syndicat. Le prix moyen de livraison, qui était, l'année précédente, de 61 marcs, passa à 84 (1 !

Le comptoir lorrain-luxembourgeois, qui n'avait pas fait d'aussi longs marchés, ménagea plus sa clientèle. Il signa une entente avec l' « association rhénane-westphalienne des puddleries » sur les bases suivantes : pour tout nouvel achat, les prix seraient réduits de 14 marcs par tonne; les quantités dont on n'aurait dû prendre livraison seraient effectivement enlevées d'ici le 1er juillet;

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Siegen für 1901*, p. 23.

jusqu'à fin 1903, les membres de l'association s'engageaient à n'acheter leur fonte qu'au syndicat de Luxembourg [1].

La production fut réduite en Lorraine et en Luxembourg d'une façon croissante, à la fin de l'année, de 50 0/0 !

Le « comptoir silésien pour la vente de la fonte » (*Oberschlesischer Roheisensyndikat*) fut constitué : tous les hauts-fourneaux en firent partie sauf un, qui s'entend avec les autres lorsqu'il veut vendre son fer brut au lieu de le destiner à ses convertisseurs [2]. Son but était, disait-on, de rendre la situation du marché meilleure par d'égales réductions de production, et tout autant de procurer de la fonte aux « pures aciéries » (celles qui doivent acheter du fer brut), d'après des contrats à échelle, à des prix laissant un écart entre ceux des matières brutes et ceux des objets manufacturés : ainsi, on ne parlerait plus, en Haute-Silésie, de fontes anglaises et américaines [3].

Les prix baissèrent en février, après bien des hésitations. Cette première concession était insuffisante comparativement à la dépression de 50 0/0 sur le marché russe [4]. Elle fut suivie de

(1) *Frankfurter Zeitung*, 26 février 1901.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 22.

(3) *Centralblatt der Walzwerke*; — Sur les marchés à échelle du comptoir de Longwy, v. G. Villain, *Le Fer, la Houille et la Métallurgie*, Paris, 1901, p. 89.

(4) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 16 et 23 février 1901.

nouvelles : la réduction fut au total de 33 0/0 environ [1].

Le nouveau comptoir ne put arrêter l'augmentation des stocks, bien qu'il envoyât au loin, — dans des régions où il n'avait pas auparavant de clients, — des quantités notables à des prix peu élevés. Malgré l'extinction de plusieurs hauts-fourneaux, ses membres, qui détenaient en février 42.000 tonnes, en avaient, en juin, 80.000, et 120.000 en fin d'année [2].

Le comptoir n'en avait pas moins atteint deux buts : laisser porter sur tous le poids de la fatalité et décider une réduction de la production assez à temps pour que le marché ne fût pas, comme en Westphalie, encombré d'énormes quantités pendant une période longue et incertaine [3].

Ce que nous avons déjà dit suffit pour nous donner une certaine idée de la situation des fonderies : elles n'avaient pas pu obtenir ce qui leur était nécessaire durant 1900, et elles étaient, maintenant, débordées de matières inutiles! D'autre part, l'association et ses sections n'étaient pas assez puissantes pour maintenir les prix. Le groupe de la Saxe et de l'Allemagne centrale avait beau déclarer, en décembre 1900, que « la baisse était demeurée

(1) *Jahresbericht des Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 22.

(2) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 22 juin et 21 décembre 1901.

(3) Diminution de la production de 10 p. 0/0 (*Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 23).

presque sans influence [1] », la réalité était toute autre. « Pour se procurer du travail, les fonderies se firent une intense concurrence, sans tenir compte du coût de revient : la clientèle imposa purement et simplement ses conditions [2] ». Les sociétés, qui possédaient elles-mêmes des hauts-fourneaux, « écrasèrent celles qui avaient acheté leur fonte à un prix élevé ».

Les fonderies purent « fusionner » les contrats de 1901 et de 1902 à des prix « relativement bas ». A peine doit-on remarquer que le système des « fusions » eut alors, comme toujours, le désavantage de transporter des « bacilles » d'une année sur l'autre [3].

Ce n'est point sans efforts que l'association obtint cette concession; elle dut même faire preuve de ténacité et d'énergie. Dès la fin de 1900, la question était posée; en janvier 1901, une commission fut nommée; le 25 février, parvenait une réponse négative. Le 26 avril, une nouvelle commission était élue, que l'on chargeait « non de discuter ur la culpabilité de chacun mais d'arriver à une solution. » D'autres démarches n'aboutirent guère : le comptoir se refusait à toute concession sur les prix; il n'accorderait que des délais, encore à la condition que, durant le terme de

(1) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 7 janvier 1901.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Elberfeld*, 1901, p. 19.

(3) *Deutsche Metall-Industrie Zeitung*, 26 octobre 1901.

grâce, l'on s'engageât à ne pas acheter de fontes étrangères! Cette solution fit l'objet d'observations de la part de 65 membres de l'association. La commission répliqua au comptoir en demandant des délais jusqu'au 31 décembre 1902 et une réduction de 15 marcs sur les prix (1). C'est sur cette base, retouchée dans l'intérêt des hauts-fourneaux, qu'on finit par s'entendre. L'association des fonderies allemandes a mis, dans cette négociation difficile — semblable à celles qui se traitent chaque jour de puissance à puissance dans les rapports entre grands pays, — tout le tact et toute la fermeté nécessaires.

Les efforts de l'association, sans grande autorité, se concentrèrent ensuite dans une autre direction : ne pas contracter à trop long terme dans des conditions aussi désavantageuses, pour que l'on profitât aussitôt de la moindre reprise (2).

Des tentatives furent faites, durant l'année, pour former un comptoir des tuyaux fondus (*Gussröhren-Syndikat*). Elles ne purent pas cependant être menées à bonnes fins; elles ne devaient aboutir qu'en 1902.

L'opposition d'intérêts, qui avait empêché en 1900 de constituer un comptoir général des lamineries allemandes, ne fit que s'accentuer l'année suivante. En Westphalie, il était impossible d'unir les producteurs; les aciéries possédant des mines

(1) *Verein deutscher Eisengiessereien, Bericht an die Generalversammlung am 16 August 1901.*

(2) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 20 décembre 1900.

ou au moins des hauts-fourneaux cherchaient à écraser leurs faibles rivaux, et les « pures lamineries », instruites par maints exemples, n'avaient aucune envie de faciliter leur étranglement. Les sociétés sidérurgiques s'étaient élargies et avaient augmenté en Lorraine dans d'énormes proportions; mieux valait pour elles travailler à bas prix que trop restreindre leur activité (1). Rien ne permettait donc de présager un prochain accord dans les deux régions qui, avec la Haute-Silésie, sont les plus importantes de l'Empire! En 1902, les efforts échoueront encore.

Les discussions, qui surgirent à ce propos dans le *Centralblatt der Walzwerke* (2), seraient intéressantes à résumer : elles montreraient à combien d'obstacles particuliers et divers les concentrations d'intérêts se heurtent, alors même que l'on se trouverait d'accord sur les principes. Tel ne veut pas entendre parler d'une participation fixée au quadruple de la production des usines, plus exactement leur production « utile », durant trois mois consécutifs quelconques entre le 1er juillet 1898 et le 31 décembre 1899; il tient à choisir des mois espacés. Tel autre insiste sur la différence entre un comptoir de lamineries et un comptoir de charbonnages : il est difficile de décréter l'arrêt d'une usine ; et l'on voit reparaître indirectement l'ancien souci de produire coûte que coûte.

Les tentatives aboutirent cependant à un résultat.

(1) *Leipziger Volks-Zeitung*, 19 avril 1902.
(2) 1901, nos 7, 8 et suiv.

Au milieu de décembre, les plus grands producteurs se rapprochèrent et s'engagèrent à ne pas vendre des fers marchands au-dessous de 100 marcs. Cette entente donna confiance à beaucoup de personnes, et les ordres devinrent plus nombreux (1). Quelques jours plus tard, on parlait cependant d'un contrat de 5.000 tonnes à 92 marcs la tonne, que venaient de passer les *Westfälische Stahlwerke* (2) !

Les grandes aciéries étaient dans une mauvaise position : elles avaient acheté des minerais et du coke très cher et à long terme, et avaient prévu l'emploi de grandes quantités ! Elles avaient des stocks de fonte qu'elles ne pouvaient utiliser qu'à perte (3) !

Sur le comptoir des lamineries de Haute-Silésie, nous savons assez peu de choses ; comme les peuples relativement heureux, les cartels, qui ne commettent pas trop d'abus, sont sans histoire. Tout nous laisse supposer, cependant, qu'il agit non sans bon sens dans ses relations avec les anciens contractants et avec les personnes pouvant se porter acheteurs. Les négociants, moins chargés que leurs confrères de l'ouest, obtinrent assez vite des concessions, qui réduisirent leurs pertes et firent tomber partie sur l'industrie,

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 28.

(2) *Kölniche Volks-Zeitung*, 25 décembre 1901.

(3) *Geschäftsbericht der Geisweider Eisenwerke, A. G., für 1900-1901.*

partie sur le commerce le poids des fautes ou de la fatalité. Assez vite, les adhérents comprirent les nécessités de la situation. En Silésie et dans la province de Posen, aucune lutte notable; vers l'ouest, la concurrence rhénane se faisait bientôt sentir; plus loin, le marché international. Comme auparavant, ainsi que nous l'avons vu, trois prix étaient fixés : un, relativement élevé, pour la première zone, un autre, de 5 à 10 marcs inférieur, pour la seconde, un troisième, très variable (écart moyen de 25 à 30 marcs), pour la dernière [1].

Des ententes avec les producteurs des bassins voisins de la région autrichienne et russe, surtout de l'Allemagne centrale, de la Bohême et de la Russie, rendaient la situation meilleure que vers le Rhin, malgré la grave question des transports.

Le comptoir pour la vente des aciers semi-ouvrés prit, dès les premiers jours de janvier 1901, des résolutions « inspirées par la situation des *pures* lamineries et par celle du marché ».

Les prix étaient abaissés. On vendait les blooms 97 marcs, les billettes 107 marcs, les massiaux plats 111 marcs. Pour les contrats déjà signés, « le principe était posé d'accorder à la clientèle des concessions telles, que, jointes à une prime d'exportation, elles rendissent possibles les envois au loin [2] ». Les engagements étaient prolongés d'un

(1) *Zeitschrift Gut Werkzeug*, 11 avril 1901.
(2) *Frankfurter Zeitung*, 5 janvier 1901.

semestre [1]. On prévoyait la rupture, moyennant indemnité, des contrats signés [2].

La prime d'exportation était fixée à 15 marcs pour les lamineries achetant tout leur charbon du syndicat d'Essen, à 10 marcs seulement pour les autres : le syndicat d'Essen n'acceptait naturellement de payer une indemnité qu'à sa clientèle [3]. Elle n'était promise, à l'origine, que pour les marchés conclus jusqu'à fin mars et aux seules industries organisées; mais ce délai fut, maintes fois, prorogé [4], et l'impossibilité de former, en peu de temps, des groupes étroits fit remettre indéfiniment l'entrée en vigueur de la dernière condition [5]; « il ne faut compter sur une prime, disait-on, que si les comptoirs de vente se développent [6] ». Chacun devait s'engager à ne rien acheter à des dissidents [7].

Les syndiqués firent encore preuve de modération en réduisant le nombre des ventes forcées; et, en achetant à des prix élevés les marchandises offertes, ils diminuèrent la panique [8].

Si quelques lamineries trouvèrent ces concessions insuffisantes, toute personne impartiale doit

(1) *Eod. loc.*, 8 janvier 1901.
(2) *Zeitschrift Gut Werkzeug*, 4 juin 1901.
(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 4 juin 1901.
(4) *Eod. loc.*
(5) *Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler*, 2 février 1901.
(6) *Deutsche Industrie-Zeitung*, 5 septembre 1901.
(7) *Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler*, 2 février 1901.
(8) *Eod. loc.*, 7 décembre 1901.

considérer que les mesures relatives aux anciens contrats étaient inspirées par un esprit de conciliation, que fait ressortir encore plus vivement la ténacité des comptoirs westphalien et siegerlandais pour la vente de la fonte.

Il n'est pas possible, au contraire, d'approuver le comptoir des aciers semi-ouvrés, en ce qui concerne la fixation des nouveaux prix. Celui-ci s'en tint presque, durant toute l'année, à sa décision de janvier; sa concession de 2 marcs en juillet mérite à peine une mention, tant elle était minime. Il vendait 98 marcs les blooms, alors que les fers marchands avaient un cours de 110 marcs, et il aurait fallu un prix de 70 à 75 marcs pour que les « pures » lamineries travaillassent avec un petit bénéfice (1). Les grandes sociétés, qui avaient des aciéries, souvent aussi des hauts-fourneaux à côté de leurs laminoirs, abusaient de la situation : elles écrasaient ainsi leurs clients et rivaux.

La crise atteignit surtout l'acier de puddlage, dont les conditions de production sont peu avantageuses; le comptoir pour la vente des loupes succomba presque, dès le premier coup : en 1901, la participation de ses adhérents a dû être réduite de 63 0/0 ! De plus en plus, les usines possédant des fours Martin débordent les puddleries ! (2)

Au mois d'avril, l'entente entre producteurs d'acier fondu se dissolvait naturellement : les dissidents étaient trop nombreux et voyaient leurs

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 18 juillet 1901.
(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Siegen fur 1901*, p. 24.

rangs grossir sans cesse. Les prix s'effondrèrent encore plus [1].

Le comptoir des poutrelles fut, en 1901, très atteint par l'arrêt persistant de la consommation et gêné par les stocks des négociants. Bien que de nouvelles adhésions le rendissent plus fort et concentrassent auprès de lui la vente de 95 0/0 de la production nationale ; bien que les prix ne fussent pas, tant s'en faut, maintenus à leur ancien niveau ; et, enfin, bien que l'on cherchât à remplacer le bois par le fer en maintes constructions, l'année fut détestable parce que l'on bâtit peu.

La conduite des adhérents fut, en général, modérée et habile. En janvier et en février [3], ceux-ci prirent plusieurs résolutions importantes. Ils accordèrent aux négociants en gros, leur clientèle habituelle, une remise de 10 marcs et s'engagèrent à maintenir les prix à 110 marcs la tonne pour la vente à l'intérieur du pays; si les circonstances imposaient cependant une nouvelle baisse, le commerce profiterait d'une réduction identique [4]. Ils décidèrent de ne pas chercher à écouler coûte que coûte leurs marchandises sur le territoire allemand, afin de faciliter la vente aux commerçants [5], et de restreindre notablement leur production. Et, surtout, ils firent de vrais efforts pour prendre en

(1) D'après l'*Arbeitsmarkt* du 15 juillet 1901.
(2) *Deutsche Metall-Industrie Zeitung*, 9 novembre 1901.
(3) *Kölnische Zeitung*, 1er février 1901.
(4) *Zeitschrift Gut Werkzeug*, 4 avril. 1901.
(5) *Kölnische Zeitung*, 1er février 1901.

main la direction de la répartition et empêcher des engorgements : ils refusèrent de céder toutes les quantités demandées à ceux dont les magasins étaient sans relations avec leurs affaires courantes (1) ; ils coupèrent court à toute spéculation, de façon à dégager le marché aussi vite que possible et à l'assainir.

Avec cette dernière décision, débutait une nouvelle « politique », qui mérite d'être précisée. Si celle-ci n'est pas appliquée avec rigidité, elle n'en contient pas moins des éléments intéressants.

Une des causes principales des crises est la spéculation des intermédiaires; en tout cas, la spéculation des intermédiaires éternise les crises. Leurs stocks pèsent d'un poids énorme et persistant. Les comptoirs sont en mesure d'empêcher la naissance d'une situation malsaine, en ne livrant à chacun que ce qu'il peut consommer aussitôt ou à bref délai. En temps difficiles, il faut être plus sévère encore : ne vendre à la clientèle qu'une partie de ce qu'elle entrevoit comme nécessaire; si elle a effectivement besoin de quantités plus notables, il sera toujours temps de répondre à ses desiderata.

Les comptoirs apparaissent de nouveau comme des régulateurs : vrais régulateurs de la production et de la répartition, ils peuvent mieux demeurer régulateurs des prix.

Les négociants n'ont pas vu sans crainte naître et se développer ces principes. Ils ne sont plus li-

(1) *Mitteilungen des Verbandes deutscher Eisenwarenhändler*, 2 février 1901.

bres de profiter des circonstances favorables. Mais la majorité d'entre eux comprend que ce « joug nouveau » a pour conséquence une « plus grande stabilité du marché », — ce qui est un notable, un énorme avantage.

Les poutrelles ont été exportées en quantités considérables[1]; les statistiques précises font malheureusement défaut; 85 à 90 marcs semblent avoir été les prix les plus courants dans le trafic international, tandis que pour l'Allemagne ceux-ci paraissent avoir varié de 105 à 110.

Des efforts furent donc faits pour rendre le marché des poutrelles plus sain ; sans la crise des crédits hypothécaires, ils auraient produit certainement de bons résultats.

Le comptoir pour la vente des rails, si puissant qu'il soit, ne put que peu de chose contre le courant de baisse. Vis-à-vis de son plus grand client, l'État prussien, il ne lui était guère plus aisé que vis-à-vis d'un client ordinaire de maintenir ses anciennes prétentions; l'administration des chemins de fer connaît très bien la situation du marché de l'acier et n'accepterait pas sans se plaindre en haut lieu des conditions trop léonines[2]. Les contrats, passés avec l'étranger, ne furent possibles qu'à des prix très bas ; les producteurs nationaux, souvent en concurrence entre eux, avaient à lutter contre des sociétés belges comme Cockerill, qui se trouvent dans des conditions particulièrement avanta-

(1) *Zeitschrift Gut Werkzeug*, 4 avril 1901.
(2) *Zeitschrift Gut Werkzeug*, 11 avril 1901.

geuses et acceptent des traités qui comporteraient pour d'autres aciéries non-seulement aucun bénéfice, mais une perte. Constatons qu'une usine allemande exporta 20.000 tonnes de rails de chemins de fer au prix de 90 marcs fob Anvers, tandis que le ministre prussien des chemins de fer payait la même quantité 120 m. 50 (1).

1901 fut détestable pour les fabricants de grosses tôles, les fabricants de tôles fines, très atteints, firent concurrence au comptoir, qui souffrait déjà de l'absence de certaines adhésions. Dès le 20 janvier, les prix furent abaissés (2), mais d'une façon insuffisante pour permettre la lutte contre les dissidents. En février et en mars, le chômage augmenta, les cours ne purent être maintenus (3) ; ils furent laissés cependant à un niveau assez élevé, « afin de faciliter au commerce l'écoulement de ses stocks » (4), et « parce que le prix des matières premières était très haut » (5).

Au total, ce comptoir put à peine maintenir les prix à la hauteur du coût de revient. Le travail fut insuffisant; on se rejeta sur l'exportation.

Le contrat unissant les syndiqués expirait le 1er avril ; on essaya de grouper à nouveau les anciens adhérents et de renfoncer leurs rangs. Plusieurs mines « ne voulurent pas se lier », « tenant à s'assu-

(1) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 8 février 1902.
(2) *Kölnische Volk-Zeitung*, 23 janvier 1901.
(3) Schmalenbach (*Zeitschrift Gut Werkzeug*, 11 avril 1901).
(4) *Kölnische Zeitung*, 6 mars 1901.
(5) *Kölnische Volks-Zeitung*, 3 avril 1901.

rer des ordres où elles pourraient en trouver »; et les sociétés qui étaient en mesure de fabriquer des grosses tôles, bien que ce ne fût pas la branche principale de leur activité, demeurèrent menaçantes [1].

Le sort des clients, engagés pour une période encore notable, fut vivement discuté; c'était là une grave question : il ne fallait pas s'aliéner par trop de rigueur ceux dont on aurait besoin bientôt. Les acheteurs réclamaient des concessions sur l'ensemble des marchés. Cette solution fut écartée; on prit une décision mixte, identique à celle de plusieurs autres syndicats [2]. Le principe fut posé de maintenir les contrats signés, « ainsi que le veulent les saines règles commerciales », quitte à atténuer cette rigueur vis-à-vis des personnes très atteintes. On accepterait des indemnités de celles qu'il faudrait ménager et qui voudraient obtenir un délai ou la radiation d'une partie des ordres. Ceux qui profiteraient de ces concessions individuelles, devraient s'engager à n'acheter de grosses tôles qu'aux usines syndiquées [3].

Bien peu de personnes et de sociétés usèrent de ces avantages [4]. Il est vrai que la nature de la clientèle, composée surtout d'ateliers de construction achetant en couverture d'ordres fermes, en fut la principale cause.

(1) *Jahresbericht für 1901-1902 der Geisweider Eisenwerke, A. G.*

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 3 avril 1901.

(3) *Eod. loc.*, 3 et 23 avril.

(4) *Eod. loc.*, 22 juin 1901.

A la fin de 1901, on parlait de former une association d'exportation (*Ausfuhrverband*)[1].

Le cours des tôles fines s'effondra plus encore. On cotait à Siegen, en janvier, 150 marcs ; en février, 120 marcs était le prix courant. Plus tard, dans les ventes forcées, on céda de petites quantités à 107 et à 110 marcs. En Silésie, le mal était un peu moindre, parce que les exportations s'étaient développées [2]. Partout, le travail manquait. En fin d'année, cependant, on notait une certaine reprise [3].

L'idée d'un comptoir fut défendue avec vigueur par les industriels. Malgré le bon vouloir d'un très grand nombre d'entre eux, les tentatives furent momentanément inutiles : l'histoire de l'ancien syndicat n'était pas pour donner confiance ; la situation était si difficile, qu'un groupe se demandait « comment une association pourrait atténuer le mal ». Ce projet ne devait être réalisé que l'année suivante.

Les tuyaux de fer laminé ne furent l'objet, au début de 1901, que de rares commandes. Entre le comptoir et les producteurs de tuyaux, système Mannesmann, s'établit une lutte, qui entraîna une diminution très sensible des prix. Les « rabais » atteignirent pour les tuyaux de chaudières 72 1/2 0/0 (baisse de 120 marcs), ce qui ne représentait plus le coût de revient, comportait même sur celui-ci

(1) *Eod. loc.*, 12 décembre 1901.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 32.

(3) *Zeitschrift Gut Werkzeug*, 11 avril 1901.

une forte perte. Heureusement qu'en juillet un accord provisoire intervint entre les deux parties; les cours furent relevés dans la médiocre mesure où le permettait la concurrence américaine[1].

Le second semestre ne fut pas meilleur, parce que le contrat de société allait expirer et que l'on craignait une dissolution définitive et, en conséquence, une baisse considérable. L'entente se fit cependant. Les producteurs de tuyaux Mannesmann entrèrent dans le syndicat. Aucune hausse ne fut décidée tout d'abord : la situation n'était pas assez favorable. L'exportation était arrêtée par la concurrence étrangère. Pour lutter contre les États-Unis, en particulier dans la branche des tuyaux à gaz, il fallait traiter à perte.

Le comptoir des fils laminés, qui avait pu, durant 1900, maintenir le prix à 185 marcs, dut l'abaisser à 150 marcs pour le premier trimestre de 1901. En même temps, il fit une concession à ceux de ses clients, qui n'avaient pas pris livraison de toutes les quantités achetées, en leur accordant une remise de 20 marcs par tonne pour autant qu'ils auraient encore à recevoir 25 0/0 du tonnage originaire[2]. Le marché n'en devint pas meilleur. Il demeura inactif. Les prix fixés n'étaient que nominaux; l'association des fabricants de fils laminés de l'Allemagne du Sud traitait à de meilleures condi-

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 94.

(2) *Zeitschrift Gut Werkzeug*.

tions; on exportait couramment à 105 marcs la tonne. Le cours officiel baissa à 135.

Les stocks, formés par la clientèle, diminuèrent peu à peu; en fin d'année, les adhérents n'avaient pas à se plaindre, d'autant plus que le contrat social venait d'être modifié d'une façon fort heureuse et prolongé de quatre ans. Tandis que l'ancien comptoir ne réglait la vente que du groupe rhénan-westphalien et ne s'occupait que du trafic national, le nouveau cherchait à vendre l'ensemble de la production de l'Allemagne dans le pays lui-même et à l'étranger[1].

Diverses clauses du contrat, qui unit les membres du comptoir des fils laminés à ceux du comptoir des pointes, méritent d'être citées. Elles montrent sous quelle forme apparaissent à peine les vrais « cartels des cartels », dont dépend en partie l'avenir des ententes.

Art. 2. — « Les adhérents du comptoir des lamineries allemandes de fils renoncent, pour autant qu'ils ne sont pas eux-mêmes membres du comptoir des fabricants allemands de pointes, au droit de produire des pointes. D'autre part, les adhérents du comptoir des fabricants allemands de pointes renoncent, pour autant qu'ils ne sont pas eux-mêmes membres du comptoir des lamineries allemandes de fils, au droit de produire des fils laminés.

Art. 3. — « Les adhérents du comptoir des pointes s'engagent à n'acheter leurs fils de fer et

(1) *Jahresbericht der Handelskammer zu Oppeln für 1901*, p. 96.

d'acier de toutes sortes, pour autant qu'ils n'en produisent pas eux-mêmes, que du comptoir de vente des lamineries de fils.

Cet engagement disparaît dans les deux cas suivants : *a*) un adhérent n'a-t-il pas reçu de réponse à une demande d'offre, envoyée en temps opportun, huit jours avant le commencement du trimestre? Il demeure libre pour le trimestre suivant; *b*) une offre meilleur marché vient-elle de l'étranger? L'adhérent est tenu de prouver cette offre au comptoir des fils laminés et de lui demander s'il veut traiter aux mêmes conditions; si la réponse est négative, l'offre étrangère peut être acceptée. Aucun adhérent du comptoir des pointes n'est obligé d'acheter les quantités nécessaires en une fois pour toute la durée des offres qui lui sont faites.

En échange de ces engagements, le comptoir des fils laminés s'engage à ne vendre des fils dans le territoire douanier qu'aux seules maisons, qui ont adhéré au comptoir des pointes ou s'engageront vis-à-vis de lui à ne pas livrer par la suite les produits à des dissidents ».

Deux comptoirs sont en présence, vendant l'un des produits bruts ou semi-ouvrés, l'autre du manufacturé. L'intérêt de chacun est de « s'entendre » avec l'autre. Un contrat est signé. A chaque comptoir son domaine propre. Les producteurs de manufacturé achèteront leurs matériaux exclusivement au comptoir allié. Quelques exceptions à ce principe empêchent les plus graves

abus : aux cas de refus de livraison et de vente à un prix plus élevé que celui des produits étrangers, le lien est momentanément rompu. Il sera impossible d'imposer à la clientèle des marchés à plus long terme qu'elle ne le voudra. En sens inverse, la puissance des syndiqués est renforcée par l'engagement de leurs contreparties de ne rien livrer à ceux qui n'adhèreront pas à leur groupement.

Les contrats de cette nature, tout nouveaux, se multiplieront-ils? En tout cas, les liens entre comptoirs deviennent plus étroits par suite de leurs relations quotidiennes.

Tous les producteurs de pointes constatèrent, ainsi que la puissante société *Westfälische Drahtindustrie* (1) de Hamm, que, si, « en 1900, l'activité dut être suspendue faute d'aciers semi-ouvrés, en 1901, ce fut au contraire la demande qui fit défaut ». Au début de l'année, la production était réduite de 60 0/0 (2). Vers juillet, une reprise devint sensible : les débouchés à l'étranger augmentèrent, mais les conditions de vente demeurèrent médiocres. « Les prix auraient été plus élevés sur le marché international, constatait la même société, si nos concurrents étrangers n'avaient pas acheté de l'acier semi-ouvré et des fils laminés de provenance allemande à des prix auxquels nous ne pouvons les obtenir ».

La situation n'était pas cependant très mau-

(1) *Bericht des Vorstandes für das Geschäftsjahr 1900-1901.*
(2) *Frankfurter Zeitung*, 4 janvier 1901.

vaise ; elle tendait à s'améliorer. Le marché, n'étant pas encombré de pointes, comme il l'était des produits de presque toutes les branches de la sidérurgie, se trouvait en meilleures dispositions. C'est ainsi que les cinq fabriques de Haute-Silésie avaient, en 1901, 3.730 ouvriers, au lieu de 3.591 durant 1900, payaient un salaire moyen de 930 m. 60, non plus de 913 m. 03, et produisaient 71.149 tonnes contre 60.947.

Indiquons à grands traits le sort de l'industrie du « petit fer ». Les contrats à très long terme, qu'elle avait dû passer, menaçaient l'existence d'un grand nombre d'usines. L'exportation à des prix moins élevés que ceux que l'on imposait aux nationaux rendait difficile la lutte à l'étranger, en établissant un avantage sensible en faveur de celui-ci. Il existait deux catégories de producteurs : d'une part, ceux qui étaient forcés de maintenir leurs anciennes conditions pour avoir acheté très cher leurs matériaux, de l'autre, ceux qui possédaient eux-mêmes des mines ; l'inégalité entre eux bouleversait tout. Les marchands, qui devaient recevoir de fortes quantités, les offraient à bas prix et accentuaient la perturbation[1].

Dans le commerce, « la concurrence était folle » ; on perdait en moyenne de 300 à 500 marcs par wagon sur les marchandises commandées en temps de prospérité et livrées à la fin de 1900 ou en 1901.

(1) Délibération du *Verein der Mærkischen Kleineisenindustrie* (rapportée notamment dans la *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 9 mars 1901.

On chercha à résister contre la baisse, qui « faisait traiter au-dessous du coût de revient » [1]. A Berlin [2], les négociants en fers marchands et en tôles passèrent devant notaire un contrat, par lequel ils s'engageaient à ne plus vendre au-dessous d'un certain prix; et des efforts identiques furent tentés dans de nombreuses villes. Mais on ne pouvait qu'arrêter la déroute; augmenter la demande était impossible.

(1) *Berliner Tage-Blatt.*
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 5 avril 1901.

CHAPITRE V

L'ANNÉE 1902 (jusqu'au 25 octobre).

« Im Gegensatz zu den Syndizierten sind die « Outsiders mit Aufträgen fast überhäuft und in der « Lage, ihre Produktion immer weiter steigern zu « können ».

« Die ausländische Kundschaft kann erheblich « billiger zu den deutschen Gruben, Hochöfen und « Stahlwerken kaufen, und auf Basis dessen ver- « schlechtert den Auslandsmarkt für Fertigfabri- « kate ».

I. — Exposé d'ensemble.

Le premier semestre de 1902 fut défavorable aux charbonnages. Les stocks, constitués à la fin de l'année précédente, augmentèrent ou diminuèrent peu (1). Les ouvriers furent renvoyés dans des proportions variables selon les régions et les sociétés (2);

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 27 juin 1902.
(2) *Sociale Praxis*. 1er mai 1902.

ils chômèrent un, parfois deux, et même trois jours par semaine (1).

Du 1er janvier à fin juin, les expéditions atteignirent :

Dans la Ruhr, 22.698.270 tonnes contre 23.774.260 durant la même période de 1901;

Dans la Sarre 3.472.800 tonnes contre 3 446.570 durant la même période de 1901;

Dans la Haute-Silésie, 7.819.920 tonnes contre 8.618.970 durant la même période de 1901.

Pour donner à ces chiffres toute leur éloquence, rappelons que les travaux, commencés en temps de prospérité, se terminaient : de nouveaux puits et de nouvelles galeries étaient ouvertes; et que les frais généraux sont à peu près les mêmes dans une exploitation restreinte ou à plein trait.

Les bénéfices bruts de presque toutes les sociétés s'en ressentirent. Ils diminuèrent en moyenne de 25 à 35 0/0; par exemple, pour la société *Concordia*, ils atteignirent 1.009.188 marcs au lieu de 1.555.962 en 1901, pour le *Mülheimer Bergwerksverein*, 861.689 marcs au lieu de 1.130.259, pour le *Rosenblumendelle*, 132.449 marcs au lieu de 198.664. C'était souffrir peu; grâce aux cartels, la clientèle souffrait pour et par les houillères! Les prix de vente demeuraient trop élevés. « Les résultats financiers, a dit récemment la société Arenberg (2), seront sensiblement inférieurs à ceux de l'année dernière (45 0/0 !) », mais, « dans les cir-

(1) *Leipziger Volks-Zeitung*, 26 janvier 1902.
(2) Communiqué d'Octobre.

constances actuelles, ils paraîtront encore satisfaisants ». La Société *Harpener* vient de distribuer pour 1901-1902 un dividende de 10 0/0 !

239.770 ouvriers étaient employés, dans le bassin de la Ruhr, le 1er juillet 1902, tandis qu'un an auparavant leur nombre s'y élevait à 241.350. Dans les bassins de la Sarre et de la Haute-Silésie, aucune modification sensible. La très médiocre proportion des sans-travail s'explique par le développement des charbonnages dissidents et de quelques sociétés syndiquées, par l'exécution d'ouvrages urgents (1) et par le désir de conserver pour des jours meilleurs le plus de main-d'œuvre possible. Les salaires réels ont baissé : leur taux a fléchi ; et ce n'est pas en un nombre moindre d'heures, pendant moins de jours, que l'on est en mesure de gagner autant qu'auparavant (2). Les statistiques officielles sur les salaires, pendant le premier trimestre de 1902, des personnes employées par les houillères donnent les moyennes suivantes :

Haute-Silésie.	198 M.	contre	212 M.	en 1901	
Sarre.....	255	—	261	—	
Ruhr.....	269	—	297	—	(3).

Au cours de notre enquête, de deux ou trois

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 28 juillet 1902.

(2) *Deutsche Bergarbeiter-Zeitung*, mai 1902. Cf. *Hannoverscher Courier*, 5 avril 1902.

(3) *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 2287.

mois postérieure, nous avons constaté un écart plus sensible que celui-là [1].

Dans la région du Nord-Ouest, aucune reprise en juillet, ainsi que durant les années précédentes. Les expéditions journalières furent de 15.000, 14.500, 14.000 wagons, non plus de 18.000 comme aux moments les plus prospères, ni de 16.000 comme en juin précédent. La métallurgie, dont les besoins avaient encore diminué, cherchait à retarder les livraisons et se défaisait à tous prix des quantités inutiles. Les stocks, qui avaient décru durant les mois antérieurs, se reformèrent et dépassèrent même 400.000 tonnes; les wagons pleins et sans destination encombrèrent l'approche des entrepôts. Des équipes furent encore licenciées [2]; là où l'on extrait des charbons à gaz et à longue flamme, on ne travailla que quatre jours par semaine; et l'on annonça de nouvelles réductions de salaires [3].

Si les expéditions furent peu nombreuses en juillet dans le bassin de la Ruhr (3.144.300 tonnes pour 4.185.190 en 1901), l'amélioration fut notable et générale en août (Ruhr : 4.158.040, au lieu de 4.185.190 tonnes; Sarre : 631.040 au lieu de 638.710 tonnes; Haute-Silésie : 1.632.750 au lieu de 1.656.000 tonnes) et plus encore en septembre (Ruhr : 4.159.230 tonnes contre 3.986.880; Sarre : 608.420 tonnes contre 574.160; Haute-Silésie :

(1) Cf. *Der Arbeitsmarkt*, 1er juin 1902.
(2) *Eod. loc.*, 1er août 1902.
(3) *Kœlnische Volks-Zeitung*, 21 juillet 1902.

1.554.970 tonnes contre 1.514.240). L'écart s'accentue autant parce que les derniers mois de l'année dernière marquèrent une notable dépression que parce que la vente augmente!

En ce qui concerne surtout le bassin rhénan-westphalien, ne soyons pas trop optimistes. Un des directeurs du syndicat d'Essen a dit, à la réunion d'octobre du comité adjoint : « si les chiffres d'août et de septembre ont été plus élevés, il s'agit d'une plus forte demande de charbons pour le chauffage domestique, ainsi que chaque année à la même époque. Les expéditions aux grandes usines n'augmentent malheureusement pas encore [1]. » « Rien ne permet d'annoncer la fin de la dépression actuelle », a écrit dernièrement la société *Arenberg* [2]. Ces langages très nets, destinés en partie à calmer la spéculation, expriment une vérité certaine.

Dans le Nord-Ouest, les charbons maigres et à gaz sont plus réclamés; les charbons gras à courte flamme profitent de l'amélioration du marché du coke. Les stocks de plusieurs sociétés diminuaient lentement; cependant, en septembre, « d'une façon générale, on ne pouvait écouler que la production quotidienne » [3]. Les exportations étaient assez considérables [4]. Le sort des travailleurs s'améliorait très lentement ou restait stationnaire [5]. Dans

(1) *Eod. loc.*, 23 octobre 1902.
(2) *Circulaire d'octobre 1902*, reproduite par toute la presse.
(3) *Frankfurter Zeitung*, 9 septembre 1902.
(4) *Kœlnische Zeitung*, 3 septembre 1902.
(5) *Frankfurter Zeitung*, 2 octobre 1902.

la région de la Sarre, la situation est relativement bonne. De même en Haute-Silésie, où la demande de charbon pour le chauffage domestique augmente avec l'approche de l'hiver[1].

L'avenir immédiat des charbonnages rhénans dépendra en partie de la grève qui a éclaté en France. Dans quelle mesure écoulera-t-on ainsi les quantités depuis longtemps gênantes? Le 17 octobre, les expéditions de charbons ont atteint dans la Ruhr le chiffre de 180.290 tonnes, inconnu depuis le 15 décembre 1900. Plusieurs sociétés parlent déjà de nouveaux embauchages, parce que la majorité des ouvriers se refuse, par sentiment de solidarité avec les mineurs étrangers, de dépasser le nombre normal d'heures de travail; quelques-unes, désireuses de profiter d'une circonstance très passagère, ne prêtent nulle attention à la réduction des participations [2], sans se heurter au comptoir. Mais nul ne se fait d'illusions : ce débouché n'est que momentané; les difficultés renaîtront dès le lendemain de la reprise des extractions dans les mines françaises [3].

La sidérurgie fut plus malheureuse. Elle attendait une prompte reprise. La prospérité de l'Amérique arrêtait ses exportations menaçantes, mettait donc l'Allemagne en bonne posture sur le marché international [4]. Cependant les stocks, surtout de

(1) *Kœlnische Volks-Zeitung*, 16 octobre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 23 octobre 1902.
(3) *Eod. loc.*, 16 octobre 1902.
(4) *Jahresbericht des E. W. G. Maximilianhütte für 1901-1902.*

fontes, demeurèrent gênants : telle société, transformant en acier une large partie de la production de ses hauts-fourneaux, ne savait que faire de 70.000 tonnes de fer brut [1], et les « pures » aciéries ne pouvaient vendre les objets manufacturés à un prix ayant un rapport normal avec celui de leurs matériaux !

Durant le premier semestre de 1902, la production de fonte a été, dans l'ensemble de l'Empire (y compris le Luxembourg), de 3.013.776 tonnes au lieu de 3.953.779 en 1901 ; en juillet, elle a atteint 705.921 tonnes contre 649.539 [2], en août 736.836 contre 643.321 [3] durant les mêmes mois de l'année dernière. Ces chiffres prouvent plus l'impossibilité d'un arrêt que l'approche d'une nouvelle ère de prospérité.

Les comptoirs et les conventions tentèrent de relever les prix dès le second trimestre. Effort inutile pour être la conséquence du « désir de ne pas travailler à perte », et non de « plus notables besoins [4] ». Généralement, les hausses décrétées ne furent pas sensibles, effectives ou maintenues ! Et, depuis lors, si les cours de quelques produits semi-ouvrés ou manufacturés se sont relevés, ceux de plusieurs autres ont baissé à nouveau.

Les exportations de fers augmentèrent de 680.000

(1) *Industrie*, 10 février 1902.

(2) *Publications du Verein deutscher Eisen-und Stahl-Industrieller*, 1902, n° 16.

(3) *Eod. loc.*, n° 17.

(4) *Schlesische Zeitung*, 14 mars 1902.

Tableau indiquant en tonnes les importations et les exportations de fers durant les huit premiers mois de 1900-1902 (1).

	1900		1901		1902	
	importations	exportations	importations	exportations	importations	exportations
Fonte	485.195	82.549	205.567	78.991	102.687	198.942
Fers brisés	82.740	29.100	22.909	71.182	20.858	123.298
Cornières	530	145.413	422	229.503	123	255.162
Traverses	136	24.293	10	20.629	13	26.360
Rails	232	101.360	431	111.864	100	210.868
Fers en barre	28.217	111.209	13.773	195.146	15.271	231.685
Loupes	1.721	16.920	1.036	78.391	756	377.133
Tôles	2.998	104.273	1.555	157.380	1.221	172.567
Fils bruts	4.631	62.427	4.578	102.109	3.707	101.883
Essieux	1.558	31.628	660	33.543	375	32.823
Tuyaux	16.323	26.644	9.576	30.110	8.401	33.479
Objets grossiers en fer	12.983	70.174	8.748	69.721	5.303	81.504
Pointes	83	34.259	44	36.698	21	38.068
Objets en acier	992	11.274	972	12.585	940	12.585

(1) D'après la *Frankfurter Zeitung* du 27 septembre 1902.

tonnes et les importations diminuèrent de 118.000 au cours des huit premiers mois de 1902.

Les matières brutes et demi-manufacturées occupent toujours la première place dans les envois! Quant aux conditions de ceux-ci, elles ne sont guère plus favorables que l'année dernière, au temps où l'on voulait se défaire coûte que coûte des stocks gênants.

Très atteintes sont particulièrement les puddleries du Siegerland. L'ensemble de la Westphalie souffre profondément de la surproduction et de la stagnation, et ne sait comment réagir. La Lorraine et le bassin de la Sarre, organisés pour produire en grand, vivent dans l'espérance de jours meilleurs. Seule, la Haute-Silésie se trouve dans une position moins néfaste.

La situation ne nous paraît pas aussi difficile qu'à la fin de 1901 et au début de 1902. Et cependant, elle est franchement mauvaise dans son ensemble (1), si mauvaise que les comptoirs et les conventions, non seulement des matières brutes et semi-ouvrées mais des objets manufacturés, sont forcés maintenant de « revenir en arrière », — « là où ils auraient dû en arriver depuis longtemps » — : ils baissent les prix. Le comptoir des aciers semi-ouvrés en particulier a, par son entêtement égoïste, — en vue aussi d'écraser les « pures lamineries », — prolongé les souffrances du pays, et n'en a tiré qu'un profit momentané.

(1) *Frankfurter Zeitung*, 15 octobre 1902.

La sidérurgie allemande deviendra rapidement une « vraie » grande industrie, plus « à cause des cartels » que malgré eux : ce sera là, semble-t-il, le phénomène principal que l'on aura à constater demain.

II. — La houille, le coke et le lignite.

La production des adhérents du comptoir d'Essen fut, durant le premier semestre de 1902, de 23.200.000 tonnes, contre 25.072.692 en 1901, 25.212.389 en 1900 et 23.506.000 en 1899, alors que l'ensemble des participations atteignait 58.983.007 tonnes pour 1902, après 57.172.824 en 1901, 54.444.970 en 1900 et 52.397.758 en 1899. Ajoutons que les *Hüttenzechen*, — les mines appartenant à des sociétés industrielles, — trouvaient moins d'emplois dans leurs propres usines aux quantités extraites et en destinaient au marché une plus forte proportion. En quatre ans, le tonnage, dont on aurait pu disposer normalement, avait augmenté de 13 0/0 environ, et l'on ne trouvait de débouchés que pour un chiffre inférieur à l'ancien (1) !

Pendant le premier trimestre, la production dut être réduite de 20 0/0. Les stocks des syndiqués diminuèrent lentement de 346.817 tonnes

(1) La vente a diminué, durant ce trimestre, de 7 1/2 0/0 et les participations ont augmenté de 6 0/0. Nous arrivons ainsi au même résultat (*Kölnische Volks-Zeitung*, 5 août 1902).

fin janvier à 318.270 fin février, et 304.530 fin mars [1].

Le renouvellement des marchés préoccupait les esprits. Les adhérents se répartirent, comme toujours, en trois groupes principaux : les uns demandaient le maintien du *statu quo;* d'autres acceptaient l'idée de concessions, tout en limitant le nombre de celles-ci dans d'étroites limites; d'autres, enfin, admettaient qu'il fallût abaisser les prix.

La presse et le public discutaient cette question avec vivacité. Écoutons un des langages les plus sensés : « Sans doute, disait-on [2], la métallurgie a abusé sans scrupule de l'industrie houillère avant la formation du syndicat; mais est-ce bien une raison pour lui rendre aujourd'hui la pareille? Les charbonnages donnaient de jolis bénéfices, lorsque le prix du coke était de 14 marcs ou moins élevé, celui de la houille à coke de 9 marcs et même inférieur..... Maintenant que de grands progrès techniques ont été réalisés [3], il est peu croyable que l'on ne puisse pas extraire au coût de revient de 1898-99... Les quantités de houilles à coke, qui ne trouvent pas leur emploi dans les fours des mines, sont livrées au syndicat comme menus lavés et l'on ne trouve à les placer qu'avec

(1) *Hannoverscher Courier*, 23 avril 1902.

(2) *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 2178.

(3) Cf. *Jahresbericht der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch für 1901.*

de sérieuses pertes. Les adhérents ne se voient attribuer ainsi que 9 marcs. Niera-t-on qu'il soit préférable de transformer les houilles en coke, même en ne vendant celui-ci que 12 ou 13 marcs! Ainsi, on maintiendrait les fours en pleine activité, on tirerait meilleur parti du personnel et on utiliserait de nouveau les gaz d'une façon rationnelle ».

Ce langage ne fut pas écouté. Les principes qui dominèrent sont ceux qu'exprimait en 1901 le directeur de l'*Harpener*, plus conformes à la « politique » courante du comptoir comme à sa crainte de l'opinion publique. « Pour les meilleures qualités, la baisse fut de 75 pfennigs à 1 marc, tandis qu'elle atteignait 1 m. 50 pour les moindres qualités, ainsi que pour les fines [1] ».

	1901 — Marcs.	1902 — Marcs.
Charbon à gaz.....	12 à 13 50	11 à 12 50
Charbon gras à longue flamme.....	9 50 à 10 50	9 25 à 10
Charbon gras.....	9 75 à 10 75	9 à 9 75
Charbon à coke.....	10 50 à 11	9 50 à 10
Charbon maigre.....	9 à 10	8 à 9 (2).

Allait-on résister à ces prétentions? Le comptoir pressa sur les négociants; ceux qui ne voudraient pas traiter aussitôt, courraient le risque de ne rien obtenir pendant toute une année [3]. Les

(1) *Leipziger Volks-Zeitung*, 8 mars 1902.

(2) Voir pour les chiffres précis la *Circulaire du Comité Central des houillères de France*, nº 2161.

(3) *Leipziger Volks-Zeitung*, 8 mars 1902.

offres ne tardèrent pas à devenir des prix effectifs.

La situation s'aggrava durant le mois de juillet; la production dut être restreinte de 24 0/0. Les industriels ne voulaient pas prendre livraison (1); le marché demeurait inactif. Les stocks augmentèrent encore. Mais peu à peu, l'amélioration générale profita aux syndiqués et la grève française, en élevant brusquement les envois quotidiens, eût une heureuse influence.

Les prétentions du comptoir n'ont pas diminué un instant. Lorsque le Gouvernement prussien a voulu passer d'importants marchés pour ses chemins de fer, il a dû payer 11 marcs la tonne de houille (2). La *ligne Hamburg-Amerika*, qui n'a pu obtenir à Essen des conditions assez favorables, — le cours du charbon anglais, — s'est adressée dans la Haute-Silésie (3). Ces deux faits ont été commentés par la presse d'une façon peu agréable pour le syndicat; le dernier a même suscité des dissentiments à l'intérieur de celui-ci.

Une baisse prochaine des prix n'est pas probable. La direction de l'*Harpener Bergbau-A.-G.* s'est exprimée nettement sur ce point à l'assemblée générale des actionnaires, tenue à la fin d'octobre : « Le coût de revient est si élevé que de nouvelles concessions sont impossibles ». Et tel est en Westphalie le sentiment général parmi les directeurs de charbonnages.

(1) *Frankfurter Zeitung;* 22 mai 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 18 juin 1902.
(3) *Leipziger Volks-Zeitung*, 16 août 1902.

L'Allemagne méridionale n'offre que de très médiocres débouchés ; chacun y demeure sur la réserve; au lieu de s'approvisionner en une fois pour l'hiver, on achète au fur et à mesure des besoins. En Hollande et en Belgique, les adhérents et les dissidents se livrent à une lutte, dont l'étranger seul profite. Dans les ports de la mer du Nord, la situation s'est peu modifiée; (1) en plusieurs endroits, « on préfère, dit la *Kölnische Volks-Zeitung*, ne pas traiter avec le comptoir westphalien, souvent exigeant, toujours sourd aux langages qui n'ont pas l'heur de lui plaire (2). »

Il y a quelque temps, pour se débarrasser de charbons à coke, on en a vendu au loin 60.000 tonnes au prix de 2 marcs la tonne, tandis que son *prix de base* est de 8 marcs supérieur (3) ! Comment l'industrie nationale, et surtout régionale, peut-elle lutter contre des rivales, qui obtiennent leurs matières premières dans de telles conditions? Et les avantages concédés aux étrangers sont plus nombreux qu'on ne le pense : les quantités expédiées ne sont pas payées toujours aux producteurs aux *vrais* « prix de base »; on « débaptise » parfois les qualités (4).

Les dissidents gênent le comptoir. Leur production croît avec grande rapidité. Durant le premier semestre de 1902, ils ont extrait 4.484.345

(1) *Circulaires de M. Heidmann, Berlin*; V. *infrà*.
(2) 1er août 1902.
(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 9 août 1902.
(4) *Eod. loc.*, 28 septembre et 15 octobre 1902.

tonnes, au lieu de 3.858.843 de janvier à juillet 1901 ; l'augmentation est donc de 16,31 0/0 ! Leur système est : extraire autant que possible et vendre à des prix quelque peu inférieurs à ceux du syndicat. Rien ne prouve mieux leur triomphe que les chiffres suivants. Les adhérents ont expédié, pendant le premier semestre de 1902, une quantité de charbon de 7 1/2 0/0 inférieure à celle qu'ils ont expédiée pendant la même période de l'année précédente; et l'ensemble des envois du bassin n'a été moindre que de 4 1/2 0/0 (1) : l'écart entre ces deux chiffres marque les progrès des outsiders!

En février, on parla beaucoup d'un accord entre les syndiqués et les dissidents. Mais « les conditions de l'entente n'étaient pas faciles à fixer (2) ». La lutte se poursuivit, souvent violente; le comptoir fit des sous-offres; efforts inutiles (3) : les gisements des outsiders sont situés non loin du Rhin, dans des conditions très favorables au point de vue des transports; leur production à plein trait les met dans une bonne position; et surtout ceux qui ont eu à se plaindre du syndicat n'ont aucune envie de se rejeter, pieds et poings liés pour l'avenir, dans ses bras (4).

Actuellement, les « mines rhénanes » (*Rheinzechen*) sont menaçantes. Une d'entre elles, —

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 6 juin 1902.

(2) *Leipziger Volks-Zeitung*, 1er mars 1902.

(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 14 juin 1902.

(4) *Eod. loc.* 1er août 1902. — Cf. les prix des outsiders dans une adjudication, (*eod. loc.*, 8 octobre 1902).

Deutscher Kaiser, — s'oppose en principe à toute entente avec le comptoir d'Essen; les deux autres, — *Neumühl* et *Rheinpreussen*, — acceptent de renoncer à leur indépendance, si on leur accorde des *participations très élevées* et leur *assure un débouché pour toute leur production*. Ces prétentions ont été rejetées; peut-être les agréera-t-on plus tard! Les sociétés dissidentes vont s'étendre avec une rapidité inouïe : d'ici peu, le nombre de leurs puits aura doublé. Lors du renouvellement du contrat social, la question de leur adhésion se posera pressante (1).

D'autres circonstances rendront assez difficile une nouvelle entente entre les adhérents actuels. Beaucoup trouvent intolérables les chaînes qui les lient; ils cherchent à tourner les obstacles. Les riches ont un remède : acheter des charbonnages non pour les exploiter, mais pour bénéficier de leurs participations. C'est ce que fit hier encore la société *Concordia* en acquérant pour 1.800.000 marks le droit à l'extraction de 216.376 tonnes (2). Mais ce procédé n'est évidemment pas à la portée de tous. Tels, prétend-on, sont devenus marchands; ils se portent acquéreurs de leurs propre charbon pour le revendre à vil prix et se débarrasser coûte que coûte des stocks qui les encombrent.

Les difficultés viendront encore d'un autre côté. Les producteurs de houilles maigres se plaignent de leur sort. Durant les moments de prospérité,

(1) *Frankfurter Zeitung*, 5 septembre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 8 octobre 1902.

ils n'ont pas pu obtenir des participations plus fortes que les anciennes, parce que la consommation de charbon domestique n'avait pas augmenté; aujourd'hui, on prétend les traiter comme les autres syndiqués et les écraser sous le poids des nouvelles participations des producteurs de houille grasse. Une concession leur a été faite pour calmer leurs clameurs : « le comptoir a constitué à son compte des stocks de fines maigres » (1); une qualité, dont le prix est de 5 marcs, leur est achetée par le comptoir 3 m. 50, et les envois sont faits à Kettwig, où le charbon est conservé provisoirement dans une mine (2) !

Des modifications seront apportées au contrat de 1892. Selon le comité central des houillères de France (3), les charbonnages maltraités réclameraient « la reprise du droit de vendre aux clients, la mise en stock par le syndicat et à ses frais, le paiement aux mines de tout le tonnage non écoulé en deçà du chiffre des participations »; — ce qui serait beaucoup exiger. Mais prétend-on, d'autre part, ils demandent surtout de n'être pas soumis aux réductions générales de production; et, selon le conseiller intime Niehnes, d'une rare compétence, la lutte se livrera sur deux points : assurance d'une participation effective minimum de 150.000 tonnes, de façon à ce que les frais géné-

(1) *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 2251.

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 8 octobre 1902.

(3) *Circulaire*, n° 2251.

raux ne débordent point les entreprises, et assimilation de la consommation personnelle et de la vente des produits. En ce qui concerne le premier point, il s'agit pour les intéressés presque d'une question de vie ou de mort, en tout cas, d'un rendement quelque peu rémunérateur des capitaux engagés. Le second nous remet face à face avec le plus grave débat qui se livre entre les membres des syndicats, surtout des syndicats sidérurgiques; mais celui-ci a ici, semble-t-il, une importance moins grande.

L'industrie ne continue plus aussi activement l'achat de charbonnages. Cependant la maison Krupp se suffira bientôt à elle-même. L'état prussien, « afin de garantir son indépendance » (1), a acquis 21.000 hectares de terrains, pour lesquels on avait déjà obtenu des concessions. Le temps approche, où un rival se dressera à côté du comptoir d'Essen.

La « convention » entre les houillères des bassins de Zwickau et d'Oelsnitz-Lugau a pris dernièrement une forme intéressante. Le prix minimum est fixé d'un commun accord ; les négociants profitent d'une certaine remise. Une carte géographique indique par des traits de couleurs diverses trois zones : une, où la concurrence n'est nullement menaçante et où les adhérents ne sont pas autorisés à la moindre concession ; une autre, où

(1) Bellom, *Les mines de houille de l'État prussien* (*Revue politique et parlementaire*, 10 juillet 1902). — V. *Circulaire du Comité des houillères de France*, n° 2217.

la lutte s'engage et où les prix peuvent être réduits de 4 marcs; enfin, une troisième, où chacun est absolument libre de ses mouvements. Pour assurer le respect des décisions prises, l'amende, fixée à un taux très élevé (100 marcs par 10 tonnes), frappe non pas la société coupable, mais son directeur commercial : celui-ci, pense-t-on, prendra plus garde d'encourir une amende, qui l'atteindrait personnellement, qu'une amende, qui le laisserait assez indifférent au cas où le fait dolosif serait établi.

Si les chiffres publiés tendraient à prouver que les charbonnages de Haute-Silésie ont souffert plus que tous autres en 1902, ce serait à tort qu'on le croirait. Sans doute, leurs stocks étaient, à la fin de l'année précédente, de 300.000 tonnes (1), mais, en avril, la situation devint meilleure : tandis que quelques-uns réduisaient leurs extractions de 20 0/0 et plus, d'autres produisaient dans la mesure où le leur permettait la convention, et trouvaient des débouchés (2). L'été débuta assez mal : la grande industrie se tenait à l'écart, les briquetteries également; le temps chaud était peu favorable à une reprise (3).

Juillet marqua un certain progrès; ainsi que chaque année, le second semestre s'annonça bien; et les espérances se sont réalisées. Le chômage devient plus rare; il n'est généralement la conséquence que

(1) *Bremer Nachrichten*, 18 mai 1902.
(2) *Hannoverscher Courier*, 23 avril 1902.
(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 6 juin 1902.

d'une extension trop rapide de la production. Au lieu de réduire la « participation » de chacun de 10, on ne la réduit plus que de 5 0/0. La demande se porte surtout vers les charbons à gaz et pour le chauffage domestique. Les débouchés ont été élargis, grâce à des concessions : ils vont jusqu'à Halle, à Magdebourg, même à Hambourg; vers les côtes de la Baltique, le charbon anglais, assez cher, perd du terrain, et le charbon silésien prend en partie sa place (1).

Mais ne nous faisons aucune illusion : l'industrie ne retient pas, ni n'achète de grandes quantités; le froid passé, la vente redeviendra difficile.

A Hambourg, les envois de Westphalie ont augmenté dans une plus forte proportion que ceux d'Angleterre. En mars, par exemple, il est venu :

De Westphalie, 146.209 tonnes contre 109.049 durant l'année précédente;

D'Angleterre, 166.917 tonnes contre 146.039 durant l'année précédente.

En février, 6.232 tonnes de charbon américain sont arrivées dans le même port (2). Peut-on en tirer la moindre conclusion, surtout dans les circonstances actuelles! Un jour ou l'autre, croyons-nous, la question de la concurrence de l'Amérique du Nord se posera pour les combustibles sous la forme suivante. Les houilles des États-Unis diminueront dans la mer Méditerranée les débouchés de l'Angleterre, qui se rejettera avec plus

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 2 octobre 1902.
(2) *Circulaire mensuelle de M. Heidmann.*

de vigueur sur les côtes de l'Allemagne [1].

Le comptoir rhénan-westphalien pour la vente du coke n'a expédié durant le premier semestre de 1902 que 3.053.900 t. au lieu de 3.620.503 en 1901, tandis que l'ensemble des participations avait encore augmenté de 13,2 0/0. Il a dû réduire la « production » de ses adhérents de 35 0/0! et les stocks, loin de diminuer, ont plutôt grossi au cours des premiers mois. Toutefois, une certaine reprise devint visible. Si, en janvier 1902, les expéditions étaient de 27,11 0/0, en février, de 22,06 0/0, en mars, de 22,21 0/0, en avril, de 11,71 0/0 inférieures à la période correspondante de l'année précédente, elles ne le furent plus que de 5,12 0/0 en mai et de 1,89 0/0 en juin [2]. En juillet, la situation empira : elle redevint la même qu'en février et en mars ; à partir d'août, au contraire, elle s'est continuellement améliorée ; 1.800.000 tonnes environ ont été expédiées durant le troisième trimestre ; la réduction de production n'a plus été que de 27 0/0 pendant septembre, mais les retenues sur les factures (*Umlagen*) ont été augmentées en juillet de 3 à 3 1/2, en septembre de 3 1/2 à 4 0/0, en vue de couvrir les pertes sur les exportations. Ce chiffre est, paraît-il, insuffisant ; on annonce qu'il sera élevé pour le mois d'octobre, tandis que les participations ne seront plus réduites que de 19 0/0 [3].

(1) *Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen im O. B. A. B. Dortmund für 1900*, 1re partie, p. 13.

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 17 juillet 1902.

(3) *Eod. loc.*, 28 octobre 1902.

La cause de cette dépression fut surtout la dépression persistante du marché du fer. Ce fut également l'importance des stocks détenus par la clientèle et les prix en vigueur depuis le premier janvier :

Coke de hauts-fourneaux	15 M	contre	20 (17)	en 1902
Coke de fonderies	17	—	21.50	—
Coke concassé I et II	18	—	22	—[1].

Plus d'un acheteur ordinaire demeurait dans l'expectative par mauvaise humeur ou en crainte d'une baisse durant le second semestre. Les intéressés, réunis à Dortmund, avaient déclaré qu' « ils se couvriraient pour une période plus courte qu'un semestre, ou même au fur et à mesure de leurs besoins ». Le comptoir, désireux de couper court à cette manœuvre, avait décidé que « l'on paierait plus cher pour ces marchés à courte vue, à supposer que le comptoir se laissât aller à traiter dans de telles conditions ». Les commandes n'en furent pas moins réduites à un minimum.

Les prix ne furent pas abaissés pour le second semestre. Les hauts-fourneaux du *Siegerland* résistèrent. Ils attendirent que le syndicat revint à une « politique » plus modérée et achetèrent aux dissidents [2]. Cependant, cette lutte ne pouvait pas durer. De Lorraine, où se trouve la meilleure et

(1) *Circulaire du Comité central des houillères de France*, n° 2164.

(2) *Kölnische Volks-Zeitung.*

plus importante clientèle, les ordres sont arrivés plus nombreux, ainsi que de Belgique [1].

A l'intérieur du pays, les dissidents luttent avec succès [2]. Ils suivent la même ligne de conduite que tous les outsiders et trouvent un appui auprès des mécontents, qui leur facilitent l'existence et les défendent en haine personnelle des syndiqués autant, sinon plus, que par principe; le comptoir s'est suscité par son égoïsme pendant 1901 des ennemis mortels, dont plusieurs ne sont pas près de désarmer.

Les envois dans les pays d'Outre-Mer ont augmenté (400.000 tonnes environ contre 241.742 et 247.120 tonnes durant les huit premiers mois des années 1901 et 1900). Les exportations ont lieu à tous prix. Les usines de Bohême ne paient leur coke que 11 marcs [3]. La presse a beaucoup parlé [4] de quantités considérables, qui ont été expédiées à Malaga au prix de 21 sh. *franco* dans cette ville. Or, si nous défalquons de ce chiffre 6 sh. à 6 sh. 6 pour le transport depuis Rotterdam et 4 à 5 marcs pour le transport depuis les fours jusqu'au navire, nous nous apercevrons que le prix, qui correspond à celui de 15 marcs pour les nationaux, est alors de 9 marcs, de 10 tout au plus, au cas où l'on emploierait la voie fluviale. Les étrangers, qui viennent traiter à Bochum et savent opposer une résis-

(1) *Frankfurter Zeitung*, 9 septembre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 15 août 1902.
(3) *Eod. loc.*, 23 mai 1902.
(4) D'après le *Coal and Iron* du 26 mai 1902.

tance suffisante, demeurent stupéfaits des conditions qu'ils peuvent obtenir [1].

Les quantités énormes que l'on envoie en France diminuent les stocks. La *Gelsenkirchener Bergwerksgesellschaft* a expédié jusqu'à 10.000 tonnes de coke en un jour! Et, « même pour les exportations dans les régions atteintes par la grève, c'est à peine si le prix de vente couvre le coût de revient » [2].

La situation actuelle est peu brillante; l'avenir apparaît sous un jour peu favorable. Hauts-fourneaux et fonderies ne traitent que pour des quantités peu importantes; on n'aperçoit pas encore quand on pourra noter une vraie amélioration du marché.

Le comptoir westphalien pour la vente des briquettes n'a pas connu cette année des jours aussi durs : ses expéditions se sont même un peu élevées comparativement à 1901 (1.210.000 tonnes contre 1.178.659 pendant les neuf premiers mois de l'année).

Les contrats, qui lient le syndicat des cokes et l'association des fabricants de briquettes au syndicat de la houille, expiraient à la fin de 1902. La question de leur renouvellement, qui préoccupe fort les intéressés, n'a pas été résolue aussitôt; la situation vient d'être prolongée jusqu'à la fin de

(1) Les derniers envois dans l'Amérique centrale semblent avoir eu lieu dans des conditions normales (*Rheinisch-Westfälische Zeitung*).

(2) *Kölnische-Volks-Zeitung*, 21 octobre 1902.

1903[1]; on prendra, dans un calme relatif, une décision aussi importante.

Ces trois comptoirs se fondront-ils, n'en formeront-ils qu'un seul et unique? Il en sera ainsi quelque jour, mais peut-être pas dès demain. Cependant plusieurs charbonnages réclament l'union immédiate du syndicat des cokes au syndicat des houilles, afin de mettre terme dans le plus bref délai aux « fautes des producteurs de coke. »

Il ne faut pas croire que l'on vise par là les conditions actuelles de vente; on veut parler d'événements plus anciens et tout opposés. Selon les mécontents, « on n'aurait pas profité à temps de la hausse et maintenu les prix à un niveau suffisant, tandis que les rails, les fers marchands, les tôles, les wagons, nécessaires à l'exploitation, coûtaient presque 100 0/0 plus cher, et les salaires s'étaient notablement élevés. »

Le nouveau régime ferait prendre les décisions par l'ensemble des charbonnages; et les « frais » (conséquence de la vente à bas prix dans les régions plus ou moins lointaines) pèseraient sur l'ensemble des producteurs de houilles, non sur les seuls propriétaires de fours.

L'industrie du lignite souffre à la fois de la surproduction et de la concurrence étrangère. Dans l'empire allemand, on a extrait, en 1901, 42.000.000 tonnes de ce combustible au lieu de 20.000.000, dix ans auparavant! Si, durant le premier semestre

(1) *Kœlnische Volks-Zeitung*, 12 octobre 1902.

de 1902, les quantités disponibles ne diminuèrent que de 5 0/0, le marché fut très atteint et les stocks augmentèrent. Les charbonnages de Bohême, qui profitent du « tarif des matières brutes », envoyèrent en consignation des quantités considérables à Dresde, à Magdebourg, etc.; et ils donnèrent l'ordre de les vendre coûte que coûte : les marchés furent passés parfois à un prix correspondant à celui de 15 à 20 marcs les dix tonnes en gare d'embarquement (1).

Les ouvriers reçurent violemment le contrecoup de cette situation : nombreux furent les jours de chômage; on ne travailla souvent que six heures par jour (2).

La presse annonce une amélioration (3). Mais, faute d'entente, les producteurs se font souvent une concurrence terrible : ainsi, dans les bassins importants situés aux Sud-Est et Sud-Ouest de Berlin, aucun accord; les commerçants se plaisent à y jeter la discorde dans l'espoir d'en tirer personnellement profit.

Durant quelque temps, les dissidents ont rendu l'existence difficile au syndicat de Cologne. La lutte est aujourd'hui terminée (4). En avril 1902, le « comptoir rhénan pour la vente des briquettes de lignite » s'est transformé en « comptoir pour

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 6 juin 1902.
(2) *Der Arbeitsmarkt*, 15 avril 1902.
(3) Cf. not. *Kölnische Volks-Zeitung*, 30 juillet 1902.
(4) *IX ter Bericht des Vereins für die Interessen der rheinischen Braunkohlen-Industrie*, 1901-1902.

la vente des briquettes de lignite » (*Braunkohlen-Brikett-Verkaufsverein*); il comprend non plus dix, mais vingt-et-un membres, produisant annuellement 2.000.000 tonnes environ [1]. Pour effacer la personnalité de chaque adhérent, de nouveaux efforts ont été tentés. Les briquettes porteront en général le mot « Union ». Chacun pourra cependant en fabriquer à sa marque, mais pour une quantité ne dépassant pas 50 0/0 de sa participation; celles-ci se vendront 1 marc par tonne en plus du prix courant. Ainsi le nombre maximum des briquettes portant la marque de la société est réduit, et les conditions de vente rendues moins favorables. Bientôt, sans doute, on ne connaîtra presque plus que la marque « Union ».

III. — **Hauts-fourneaux, fonderies et aciéries.**

Entre les multiples comptoirs et conventions de la sidérurgie, il n'a existé longtemps aucun lien étroit [2] : chacun d'entre eux opérait pour lui et ne prenait pas le moindre souci de ce qui se passait à l'entour. Bien des années s'écouleront avant que cette situation se modifie vraiment. Cependant nous tenons les premiers vestiges — vagues, il est vrai, — d'un état de choses nouveau; et il nous faut le constater aussitôt.

Les comptoirs de la houille, du coke, de la

(1) *Satzungen und Kauf-und Lieferungs-Vertrag des Braunkohlen-Briket-Verkaufs-Vereins*, p. 7.

(2) Sauf celui entre le comptoir des fils laminés et le comptoir des pointes.

fonte, du fer semi-ouvré et des poutrelles ont formé à Dusseldorf un « bureau pour le règlement des primes d'exportation » (*Abrechnungsstelle für die Ausfuhr*) (1). Le but de cette nouvelle institution est « le règlement en commun des primes d'exportation, qui sont promises par les associations aux expéditeurs de marchandises ».

Pour les marchés exécutés dès le second trimestre de cette année, le syndicat de la houille paie 1 m. 50 par tonne employée, le syndicat des fontes 2 m. 50, non compris la somme promise par le syndicat de la houille; pour l'acier semi-ouvré et les poutrelles, la prime totale est de 10 marcs par tonne.

Toute demande doit être adressée à ce bureau. Les règlements ont lieu de syndicat à syndicat. Il est nécessaire que les industriels se fournissent auprès des comptoirs intéressés. Tandis qu'autrefois la prime était versée sur la seule preuve de l'achat de marchandises et de l'exportation d'autres correspondantes, il faut maintenant que l'opération comporte un sacrifice, une perte relativement aux prix pratiqués à l'intérieur du pays. Les agents du bureau ont le droit de réclamer les livres de commerce et copies de lettres pour contrôler les affirmations (2).

(1) *Industrie*, 16 mai 1902 et *Kölnische Volks-Zeitung*, 23 juin 1902.

(2) Circulaire du *Verband deutscher Drahtwalzwerke*. — V. les circulaires du bureau dans la *Kölnische Volks-Zeitung* du 23 octobre 1902.

Quelle est la vraie nature de cette institution? Peut-être nous trouvons-nous en face des premières bases d'un *cartel central* des intérêts sidérurgiques [1], qui ne semble pas appelé toutefois à devenir une « centrale », — comme pour l'alcool, — mais un endroit où se concentreraient les intérêts divers, où l'on prendrait la défense de la masse des producteurs et où, au besoin, l'on réglerait entre soi les conflits. Des efforts sont faits pour obliger les branches non encore organisées à fonder des comptoirs. [2]. Non seulement, on cherche à mieux établir le régime des primes à l'exportation et à préparer ainsi une résistance plus sérieuse contre l'Amérique [3], mais on désire une certaine concentration des forces et une action commune pour surmonter ensemble bien des difficultés d'ordre intime.

Cette nouvelle institution, avant même d'avoir donné sa mesure, est attaquée de toutes parts. Ainsi, il faudra livrer ses secrets relativement à la destination et aux prix des produits! Le comptoir des fils laminés sera très bien renseigné sur la vente des fils étirés, alors que ses principaux membres en fabriquent eux-mêmes [4]! On devra prouver la nécessité d'une prime; elle ne sera pas acquise de plein droit; les exportateurs ne pourront donc compter sur aucune somme précise, lors-

(1) *Leipziger Volks-Zeitung*, 1er mars 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 6 août 1902.
(3) *Leipziger Volks-Zeitung*, 5 juillet 1902.
(4) *Hagener Zeitung*, 5 août 1902.

qu'ils passeront des contrats. Les syndicats veulent éviter que l'on ne déprime sans profit les marchés étrangers ; mieux vaudrait à cet effet déterminer les marchandises et les territoires pour lesquels une bonification serait assurée (1).

S'agit-il d'une institution plus ou moins définitive ou simplement momentanée? L'avenir seul nous l'apprendra ; probablement, les organisateurs du bureau n'en savent-ils rien eux-mêmes.

Le marché du minerai de fer est dans une situation spéciale par suite d'assez nombreux contrats à très longs termes (plusieurs années), passés surtout avec l'étranger. On ne renouvelle ceux-ci à leur expiration que quand l'on craint de traiter plus tard à des prix élevés ou de ne pas obtenir alors les qualités voulues. Les frais de transports empêchent la concurrence des États-Unis de devenir ici menaçante, même gênante; c'est sans le moindre résultat que les Américains ont voulu vendre des minerais en Allemagne.

Le syndicat du Siegerland a fait preuve d'une certaine modération. Il a abaissé le prix du fer spathique de 155 marcs à 108 et de 210 à 150, puis, en septembre, à 144 (2). Ses adhérents ont eu, durant l'ensemble de l'année, à peine la moitié des commandes qu'ils avaient en temps normal. Leurs dernières concessions leur ont attiré des

(1) E. Schmalenbach, *Zur Geschäftslage* (*Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 23 août 1902).

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 24 septembre 1902.

ordres ; et l'on en prévoit de plus nombreux[1]. Mais les hauts-fourneaux de Westphalie font venir d'énormes quantités de matériaux par voie d'eau, ou du bassin lorrain-luxembourgeois depuis la diminution de tarifs du 1er juin 1901[2]. Dernièrement, le ministre des Travaux publics a compris les conséquences d'une situation, qu'il a en partie accentuée et pouvait en partie atténuer. Les minerais, expédiés à des établissements situés à plus de 100 kilomètres, ne paieront pas 1 pf. 5 par tonne kilométrique, mais 1 pf. 25[3].

Les marchés à long terme expirés en plus grand nombre, — il ne restait guère que ceux passés avec les fonderies, — les « purs » hauts-fourneaux n'ont pu vendre qu'une partie de ce qu'ils sont en mesure de produire. Les aciéries approvisionnées ne se portaient point ou guère acheteurs ; les négociants se débarrassaient à tout prix des stocks qui les gênaient. Les hauts-fourneaux souffrent maintenant de leur imprévoyance ; et leur ancienne rigueur à l'égard de leur clientèle accentue leurs souffrances.

Dans l'Allemagne occidentale, les comptoirs ont été forcés de réduire beaucoup les participations (jusqu'à 33 1/2 en Westphalie, 50 0/0 en Lorraine-Luxembourg ; au mois d'avril, 30 0/0 dans le Siegerland[4]).

(1) *Eod. loc.*, 19 octobre 1902.

(2) *Jahresbericht der Handelskammer zu Siegen für 1901*, p. 20 et 21.

(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 22 août 1902.

(4) *Industrie*, 21 avril 1902.

Les dissidents sont devenus menaçants ; ils traitent à des prix relativement élevés avec les ennemis mortels des syndicats ; l' « association pour l'achat de la fonte » est un de leurs principaux clients[1]. Cependant, les primes d'exportation tentent bien des lamineries et les font renoncer à leur indépendance[2].

Peu de choses ont été faites pour réagir; le 17 septembre, toutefois, le comptoir rhénan-westphalien a abaissé les prix de 2 marcs pour la fonte de puddlage et d'aciérie[3], après que l' « association pour l'achat de la fonte » se fût engagée à contracter avec lui[4].

Si l' « association d'achat » traite encore avec les syndiqués, le triomphe complet de ceux-ci ne se fera pas longtemps attendre. Les dissidents abandonnés ne pourront pas poursuivre la lutte; ils devront vendre leurs usines à des aciéries. Pour un mince bénéfice, les « consommateurs » se seront « jetés dans la gueule du loup ». Par quelques concessions comme celle-ci les groupements étroits de producteurs peuvent supprimer leurs rivaux et s'assurer un brillant avenir. Le comprendront-ils? Leurs acheteurs ne verront-ils pas le piège?

Le renouvellement du contrat social va avoir lieu dans le Nord-Ouest en des circonstances déli-

(1) *Industrie*, 26 mai 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 30 juillet 1902.
(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 18 septembre 1902.
(4) *Berliner Tage-Blatt*, 19 septembre 1902.

cates[1]. Les « purs hauts-fourneaux » cherchent à ne plus être les dupes des usines employant leur fonte. En temps de prospérité, tout va bien ; mais est-il nécessaire de s'unir pour les bons jours ! En temps de crise, les sociétés, qui ont hauts-fourneaux et aciéries, invoquent l'ensemble de leur participation, bien qu'une minime proportion de la fonte qu'elles produisent soit en principe destinée à la vente; et, lorsqu'une réduction des participations est décidée, elles jettent sur le marché des quantités énormes d'acier, qui ferment ou diminuent encore les débouchés. De nouvelles difficultés se greffent sur celles-ci dans le Siegerland. Plusieurs adhérents hésitent à se syndiquer de nouveau[2]. La déchéance progressive de l'acier puddlé forcerait les adhérents à restreindre leur activité dans une proportion telle, que toute idée de bénéfice devrait être écartée pour longtemps.

Les menaces contre les dissidents, que la presse contient de-ci de-là, — notamment celle d'une entente entre le comptoir de la fonte et le comptoir des minerais, qui mettrait les *outsiders* en mauvaise posture, — demeurent sans grand effet ! Aucune décision n'est encore prise[3].

Si le groupe du Siegerland se dissout, il se sera donné la mort. Au lieu de maintenir bon marché la fonte pour puddlage au moment où l'ancien procédé recevait de graves atteintes, il en a élevé

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 2 juillet 1902.
(2) *Eod. loc.*, 22 septembre 1902.
(3) *Eod. loc.*, 27 octobre 1901.

le prix au point qu'une partie de sa clientèle a établi des hauts-fourneaux et que d'autres ont renoncé à l'ancien procédé. Peut-être faut-il même, avec un collaborateur de la *Kölnische Volks-Zeitung* (1), espérer cette dissolution : des cours bas attireraient les ordres et empêcheraient la construction de nouveaux fours Martin. Nous croyons plutôt à un renouvellement du contrat social, et souhaitons aux intéressés plus de prudence que jusqu'à ce jour.

Le syndicat de Haute-Silésie tirait profit de son ancienne politique; il n'avait pas réduit trop tard sa production; si les stocks devinrent considérables, ils ne furent pas énormes; d'ailleurs, c'étaient ses adhérents qui les détenaient surtout, et non la clientèle. Plusieurs aciéries silésiennes se plaignirent du haut prix de la fonte; et nous venons d'assister à une scène curieuse. Deux membres du comptoir des lamineries refusaient toute nouvelle adhésion à celui-ci tant qu'ils ne connaîtraient pas les conditions de vente du fer brut à partir du 1er janvier 1903. Manière de peser sur la décision à intervenir. Les « *gemischte Stahlwerke* » répondirent à cette menace en montrant combien il leur serait facile d'écraser les « *reine Stahlwerke* » (2). Un accord est intervenu : le prix de la fonte sera de 55 marcs la tonne pour un prix moyen du laminé de 105 marcs, et il s'élèvera à mesure que s'élèvera

(1) 11 octobre 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 13 octobre 1902.

le prix du laminé; c'est ainsi que ceux qui *savent* résister *peuvent* se faire entendre.

Des exportations, même dans des régions très éloignées, ont « assaini » le marché. Elles ont pris, en 1902, une grande importance. La Hollande a été le principal acheteur de fonte; viennent ensuite les États-Unis. L'importation a diminué aux mêmes moments (1). La situation s'est donc renversée (2).

Les prix, auxquels on a traité sont très bas. C'est ainsi que 6.000 tonnes de *spiegel*, contenant 20 0/0 de manganèse, ont été vendues en Amérique 80 marcs la tonne *franco* Rotterdam; si nous déduisons de ce chiffre 7 marcs pour le transport et y ajoutons la prime payée par le syndicat de la fonte (3m.), ce prix correspondra à celui de 76 marcs aux hauts-fourneaux, — alors que le coût de revient est au moins de 92! (3). — D'autres marchés identiques ont suivi, encouragés par le syndicat des minerais (4).

Constatons que les fontes, envoyées, dit-on, en Hollande, avaient pour destination réelle l'Angleterre (5), qui doit les faire reparaître sous une forme ou une autre sur le marché du monde. L'Allemagne livre à l'étranger des armes contre sa propre industrie.

Au printemps de 1902, un certain nombre de

(1) Le tableau de la p. 267.

(2) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 9 août 1902.

(3) *Leipziger Volks-Zeitung*, 9 juillet 1902.

(4) *Kölnische Volks-Zeitung*, 9 juilet 1902 — Cf. *Jahresbericht der Handelskammer zu Siegen für 1901*, p. 23.

(5) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 15 mars 1902.

fonderies[1] profitèrent d'une légère reprise. « Les cours, très bas, incitaient les acheteurs et, en diverses régions, augmentaient le montant des commandes. Une hausse peu notable du manufacturé ne tint guère compte que de la hausse de la fonte. Le marché souffrait de la lutte entre les objets fabriqués avec du fer très cher et ceux fabriqués avec du fer relativement bon marché. »

Jamais l'« association des fonderies allemandes » ne se plaignit autant des concessions particulières, que certains de ses adhérents faisaient à leurs acheteurs : elle accusait plus d'un, avec raison sans doute, de « concurrence déloyale »[2].

L'association ne pouvait presque rien pour atténuer le mal, à cause des médiocres liens qui unissent entre eux les membres de ses différents groupes. Elle dut se contenter d'exposés de principes, d'affirmations. Tels de ses adhérents déclarèrent « s'en tenir fermement aux conditions antérieures[3] ». Tels autres, « constatant que les anciens prix comportaient une perte, les élevèrent de 5 marcs par tonne[4] ». Tous insistaient pour qu'on ne traitât pas à long terme : il ne fallait pas

(1) *Verein deutscher Eisengiessereien, Bericht des Ausschusses an die Generalversammlung am 11 Juli 1902.*

(2) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, avril 1902.

(3) *Eod. loc.*, 21 janvier 1902.

(4) *Eod. loc.*, 18 février 1902. — *Kölnische Volks Zeitung*, 24 juillet 1902.

que les souffrances durassent plus qu'elles ne pouvaient durer[1].

Les efforts intéressants portèrent d'un tout autre côté. A la fin de l'hiver[2], le comité de l'association délibéra sur la conduite à tenir vis-à-vis des comptoirs pour la vente de la houille et du coke. Il engagea vivement ses membres à « traiter avec la plus grande réserve », à n'acheter que le moins possible. Son attention se porta également sur les conditions des marchés. Si le syndicat de la houille inscrit aujourd'hui dans ses contrats que les livraisons à la clientèle seront réduites dans la proportion où l'activité de celle-là diminuera, le syndicat du coke prévoit qu'il ne livrera pas toutes les quantités vendues, sans établir comme contre partie que l'acheteur se trouvera lui-même délié dans les mêmes circonstances. Or, « cela ne correspond pas au sentiment courant de l'équité, qui veut que le droit de l'un ait pour contrepartie l'engagement de l'autre ». Le comité « conseillait aux membres de l'association d'exiger, lors de nouveaux traités avec le comptoir ou avec les négociants, une modification à leur contrat » : « la suppression pure et simple de cette clause, ou l'inscription d'une clause donnant aux fonderies les mêmes droits qu'elles reconnaissaient à leurs vendeurs[3]. »

(1) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 3 février. 24 juin, 22 juillet 1902.

(2) *Eod. loc.*, 17 mars 1902.

(3) *Verein deutscher Eisengiessereien*, *Bericht des Ausschusses an die Generalversammlung*, *am 11 juli 1902*.

Ce fut là le début d'une campagne. L' « association des fabriques allemandes de machines » (*Verein deutscher Maschinenbauanstalten*) fit aussi des démarches auprès des comptoirs intéressés. Et l'on prévoit éventuellement une action collective de la part d'autres associations. Les premières réponses laissent supposer une solution favorable. Le syndicat de la fonte, attaqué pour la clause de ses marchés qui interdit la revente des quantités achetées, déclare que « l'on pourra s'entendre ». Le syndicat des cokes montre combien il est nécessaire pour les fours, dont les gaz servent à l'exploitation des mines, que les expéditions soient régulières ; mais il ne nie que faiblement les abus et ne se montre pas irréductible [1]. Les résultats de ce débat seront intéressants à connaître.

Tout dernièrement, les fonderies, qui marquent assez bien la voie à suivre lorsqu'on veut opposer force à force, ont décidé de demander « aux syndicats des matières premières une prime d'exportation qui correspondît à la différence des prix auxquels on vend aux nationaux et aux étrangers [2]. » Un membre de l'association a très exactement montré les dangers de la situation actuelle. « Des fabriques étrangères de chaudières obtiennent des tôles à un prix inférieur de 3 marcs par 100 kilos à celui que paient les fabriques nationales, — alors même qu'elles déclarent que ces matériaux sont

(1) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 8 septembre 1902.

(2) *Bericht des Ausschusses am 11 juli 1902.*

destinés à l'exportation et s'offrent à prouver l'exportation des objets mêmes qui leur sont livrés [1]. Cette situation est intenable. Il faut y mettre terme en accordant aux sociétés allemandes, qui envoient au loin des machines, les mêmes conditions qu'aux clients lointains. » Que ce *desideratum* devienne, un jour, une réalité, nous en doutons fort; mais une prime d'exportation peut, plus souvent qu'aujourd'hui, atténuer l'écart entre les prix que paient les nationaux et ceux que paient les étrangers. Nous retrouverons cette question à propos des grosses tôles.

En février 1902 a été fondé à Cologne un « comptoir pour la vente des tuyaux fondus » (*Gussröhren-Syndikat*) [2]. Ses adhérents sont au nombre de neuf seulement, mais ce sont les principaux fabricants. Il voudrait atténuer les effets de la concurrence, hier intense. Y réussira-t-il? Les *outsiders* demeurent gênants, sinon menaçants [3], au point, dit-on, de mettre en jeu son existence même [4].

L'idée d'un syndicat général des lamineries allemandes [5] a été reprise cette année. On aurait uni étroitement les groupes anciens avec de nouveaux : le groupe rhénan-westphalien, le groupe silésien, le groupe de l'Allemagne méridionale et

(1) *Correspondenz*, 8 septembre 1902.
(2) *Correspondenz*, 8 septembre 1902.
(3) Renseignements fournis par M. Helmers, de Cologne.
(4) *Kölnische Volks-Zeitung*, 9 juillet 1902.
(5) *Eod. loc.*, 15 août 1902.

occidentale (Lorraine et Sarre) et le groupe de l'Allemagne centrale[1]. Les débouchés auraient été répartis entre eux de la façon suivante : le premier groupe aurait eu comme zone propre le Schleswig-Holstein, la province de Hanovre, la Hesse-Nassau, le grand-duché d'Oldenbourg, le grand-duché de Brunswick et toute la région située à l'ouest ; le second, la Silésie et la province de Posen ; le troisième, tout le territoire au sud de la ligne déterminée par Aix-la-Chapelle, Coblentz, Wetzlar, Giessen et Hof. Dans le reste de l'Empire, le groupe de l'Allemagne centrale aurait trouvé d'abord sa part des commandes ; puis on aurait cherché à y égaliser le montant des ordres de façon à rendre effective la participation de chacun.

Les statuts, proposés de divers côtés, auraient marqué un notable progrès sur les anciens. Les commandes antérieures auraient été comptées comme celles reçues par le comptoir ; ainsi auraient cessé les ventes du dernier moment, qui troublent le marché et enlèvent, durant des mois, aux gens honnêtes tout l'avantage d'une association, au profit de moins scrupuleux. La rédaction du *Centralblatt der Walzwerke* croyait avoir trouvé un moyen de tourner l'obstacle principal : l'existence d'aciéries produisant elles-mêmes leur fonte et d'aciéries obligées à s'en porter acheteurs. Les premières auraient une double participation pour le semi-ouvré et pour le manufacturé ; les secondes

(1) *Leipziger Volks-Zeitung*, 1er mai 1902.

formeraient des unions volontaires[1]. En réalité, cette solution n'en était pas une; elle ne marquait aucun progrès; elle était aussi favorable que possible aux sociétés puissantes et favorisait l'écrasement des petites.

Les organes des syndicats annoncèrent longtemps que les difficultés allaient être surmontées, mais elles demeurèrent insurmontables. Les groupes régionaux ne pouvaient être formés. En Westphalie surtout, la diversité des intérêts empêchait toute union : non seulement il y a des sociétés qui travaillent leurs propres matériaux et d'autres qui les achètent, mais les unes produisent de l'acier Bessemer, les autres de l'acier puddlé [2], les unes recherchent en large partie leurs débouchés à l'étranger, les autres ont surtout une clientèle nationale [3]. La grave question des participations de chaque groupe et de chacun augmenta encore les obstacles [4]. Ainsi échoua ce projet important. Qui le reprendra un jour? Et quand ce groupement sera-t-il réalisé?

Cette tentative a, du moins, abouti à un certain accord, l' « association des lamineries allemandes » (*Vereinigung deutscher Walzwerke*), qui ne comprend que les grands producteurs et qui n'est pas

(1) *Beiträge zur Bildung eines deutschen Walzwerksverbandes, zusammengestellt von der Redaktion der Centralblatt der Walzwerke*, Berlin, 1902.

(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 18 juillet 1902.

(3) *Frankfurter-Zeitung*, 23 mai 1902.

(4) *Kölnische Volks-Zeitung*, 1er mars 1902.

plus étroite que toutes les *lose Vereinigungen* déjà étudiées. Au début de juillet, les adhérents avaient déclaré qu'ils ne passeraient plus de marchés au-dessous de 110 marcs; mais, comme on pouvait obtenir dès lors des fers en barre à 115, cette décision fut sans valeur. Plus tard, le prix était fixé à 115 marcs, et le contraire se produisit : la demande étant moins forte, on traita à des conditions inférieures[1].

La dernière décision de ce cartel mérite de nous retenir. Après maintes protestations, les « pures lamineries » obtinrent du comptoir du semi-ouvré une diminution des prix; or, à peine cette concession accordée, l'association des lamineries abaissa les conditions de vente des fers marchands, de telle façon que les petits producteurs ne tiraient plus aucun profit de cette mesure[2]. Cette dernière décision pouvait s'expliquer de trois manières : ou bien les adhérents n'avaient fait que constater un fait; ou bien ils avaient voulu retirer indirectement à leurs rivaux le bénéfice de la concession arrachée presque de vive force[3]; ou bien encore les circonstances extérieures avaient eu une influence prédominante. Mais l'on ne pouvait pas parler de la « constatation d'un fait », bien que l'on traitât souvent au-dessous de 115 mars, car ceux qui étaient engagés ne l'étaient que par une simple promesse et se montraient conciliants avec

(1) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 23 août 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 16 octobre 1902.
(3) V. *infrà*, p. 307.

leurs meilleurs clients; si une décision devait être prise, c'était plutôt, dans les circonstances actuelles, de relever les prix. Le second motif est plus plausible; il n'a pas été sans influence. Ce serait cependant, paraît-il, le désir et le besoin de lutter contre les *outsiders*, qui eurent un rôle prédominant (1). Par suite de questions particulières, sinon personnelles, le marché se trouve ainsi troublé. Et il est plus troublé qu'on ne le pense; cette baisse tardive, loin d'attirer les acheteurs, les a mis en méfiance, au moment où le besoin est le plus grand d'une reprise des affaires.

Le comptoir silésien poursuivit son ancienne « politique ». En avril, il déclara ne pas accepter de commandes au-delà du troisième trimestre (2). De même qu'en temps de hausse, il refusait les marchés à long terme pour profiter aussitôt que possible d'une reprise; de même, en temps de baisse, il ne se souciait pas de travailler trop longtemps sans bénéfices ou à perte. S'il s'était senti plus vite atteint que les autres, dont les livres étaient pleins de commandes au début de la crise, il pouvait se vanter de n'avoir pas forcé les négociants à acheter plus qu'il ne leur était nécessaire : les magasins étant peu remplis, le marché se trouvait plus normal.

En janvier, les prix s'élevèrent sous l'influence

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 24 octobre 1902.
(2) *Industrie*, 23 avril 1902.

des demandes : en crainte d'une hausse suivie, les ordres devinrent nombreux; le 15 mars, le syndicat fixa un cours de 20 marcs supérieur à celui du début de l'année. Mais cette situation ne put être maintenue; depuis lors s'est produite une dépression, atteignant 15 marcs environ. L'amélioration est très lente (1).

Les exportations ne se traitent plus au prix de 90 marcs, mais de 100, parfois, ainsi dans les relations avec le Danemark et la Scandinavie, de 105 à 107 1/2, et avec les pays du Danube, de 110 à 112 1/2.

Le comptoir des aciers semi-ouvrés se montra très cassant vis-à-vis des « pures lamineries », qui connurent en 1902 des jours très pénibles.

A partir du 1er avril, le prix des blooms bruts et des billettes fut élevé de 5 marcs et celui des blooms dégrossis de 7 (2). Les fabricants de fers en barre et de larges plats, qui ne produisent pas eux-mêmes leur acier, s'en trouvèrent très atteints; les premiers en souffrirent particulièrement; les seconds purent au moins, grâce à leur entente, élever en proportion leurs conditions de vente (3). Le prix des fers en barre était couramment de 110 marcs, alors que le semi-ouvré en coûtait 95! L'absence d'entente entre les lamineries rendait cette nouvelle hausse d'autant plus pénible que les

(1) *Frankfurter Zeitung*, 23 octobre 1902.
(2) *Industrie*, 10 mars 1902.
(3) *Kölnische Volks-Zeitung*, 26 juin 1902.

commandes ne permettaient pas de travailler dans toute la mesure du possible [1].

Les exportations à bas prix de semi-ouvrés continuèrent, accentuant les difficultés de la situation. Elles ont atteint durant le premier semestre de 1902, 262.494 tonnes contre 48.264 en 1901 et 10.463 en 1900 [2]! Tandis que les billettes sont vendues en Allemagne 95 marcs, on les vend 74 *fob* Anvers. L'industrie des fils laminés se trouve dès lors dans la situation suivante, les usines belges ont leurs aciers semi-ouvrés à 74 marcs, rendus en magasins; les usines allemandes, qui voudraient lutter contre elles en Belgique même, paient 95 marcs, moins 10 marcs de prime d'exportation, et plus 5 marcs de frais de transport; leur coût de revient est donc, de ce chef, de 16 marcs plus élevé [3]. Ces chiffres se passent de commentaires.

Le mécontentement croissant a fait naître de nombreuses et violentes plaintes, qui ont décidé un groupe de « pures lamineries » à former une « association pour la défense des intérêts des acheteurs d'aciers semi-ouvrés » (*Vereinigung zur Wahrung der Interessen der Halbzeugverbraucher*) [4]. Le but de celle-ci est, d'une part, d'obtenir les matériaux dans les meilleures conditions possibles, et, de

(1) *Eod. loc.*, 26 juillet 1902.

(2) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 3 août 1902, cf. tableau de la p. 267.

(3) *Kölnische Volks Zeitung*, 12 septembre 1902. La presse anglaise se plaint beaucoup de prix aussi anormaux contre lesquels il est impossible de lutter.

(4) *Kölnische Volks-Zeitung*, 10 et 11 juillet 1902.

l'autre, de relever les prix de vente : elle est donc organisée en vue de résister à un cartel et d'en constituer presque un pour les branches où il n'en existe point encore. Les adhérents se recrutent surtout parmi les producteurs de fers marchands, de larges plats et de tôles fines.

Cette tentative serait-elle heureuse? — Rares étaient les sociétés qui ne faisaient pas partie du syndicat du Wiesbaden! Impossible généralement d'importer avec profit. Peut-être arriverait-on ainsi à unir les producteurs de fers marchands ne possédant pas d'aciérie. Les faits ont prouvé cependant que ce groupe était en mesure de lutter.

L'association a réclamé tout d'abord des conditions moins dures pour l'octroi des primes d'exportation. Elle a protesté ensuite contre les décisions du comptoir des semi-ouvrés. Elle a montré les conséquences d'une politique sans merci : tendance des producteurs à se rendre indépendants (1); dès maintenant, les fours Martin se sont développés dans le Siegerland, et vont, dit-on, y augmenter prochainement. En continuant une telle politique, les aciéries feront disparaître une des branches de leur activité.

Une réponse toujours négative n'a pas calmé ces énergiques jouteurs. Ceux-ci ont décidé de soutenir les usines possédant des fours Martin, qui ne font pas partie du syndicat. Audace inouïe, vite

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 6 septembre 1902.

réprimée : quiconque a osé agir ainsi a acheté son semi-ouvré 5 marcs de plus par tonne [1]! Ils ont annoncé leur intention de construire une fabrique pour produire eux-mêmes ce qui leur est nécessaire ; ils ont nommé un comité pour étudier la réalisation de cette idée : [2] « Ainsi que les fabricants de chocolat ont établi une fabrique de sucre, ainsi les « pures » lamineries auraient leur aciérie [3] », au cas où l'on n'arriverait pas à s'entendre.

Le comptoir des aciers semi-ouvrés appuyait sa résistance sur un argument : ce ne serait pas sa clientèle qui profiterait en dernier lieu de ces concessions, mais les clients de sa clientèle ; une baisse du manufacturé saluerait la baisse du semi-ouvré. Quant à la menace d'une aciérie, simples paroles ! Des hauts-fourneaux et des convertisseurs, sans mines de houille et de fer, ne résoudraient pas le problème ; ils ne feraient que le déplacer.

Les « pures lamineries » ne se considérèrent pas comme battues. Elles montrèrent un acharnement inouï. Elles parlèrent d'attirer l'attention du Gouvernement [4] sur les abus du comptoir du semi-ouvré. Celui-ci céda, plus sous la menace de l'enquête sur les cartels, que par crainte de ses clients.

(1) *Eod. loc.*, 23 septembre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 20 septembre 1902.
(3) *Berliner Tage-Blatt*, 21 septembre 1902.
(4) *Kölnische Volks-Zeitung*, 15 octobre 1902.

Il abaissa les prix de 5 marcs, — concession modeste[1].

Quelques jours plus tard, le prix des fers-marchands était abaissé également de 5 marcs[2], par le vote des grandes aciéries productrices de manufacturé comme de semi-ouvré. La nouvelle association reprend la lutte de plus belle; son président, appelé à siéger à Berlin dans l' « avant-commission » sur les cartels, y fera entendre les doléances des « pures lamineries ».

Les producteurs d'acier fondu se plaignent à la fois du manque d'ouvrage, qui les oblige à chômer, et des prix, qui ont atteint un niveau inconnu[3]. La majorité d'entre eux ont conclu, le 5 juillet 1902, une entente (*Verband der Stahlformgusswerke*)[4]. Il ne s'agit, durant les premiers mois, que d'une « convention », fixant les conditions de vente; on profitera du délai pour décider les indépendants à se rallier, en les menaçant au besoin de les ruiner par une guerre à outrance. Les prix demeurent bas afin de ne pas faire la partie trop belle aux *outsiders*.

Les promoteurs n'ont pas, plus que les autres défenseurs des intérêts industriels, oublié leur propre intérêt : ils ont passé des marchés à tous prix pour avoir, durant la première année, d'assez nombreux ordres en plus de leur participation.

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 14 octobre 1902.
(2) V. *suprà*.
(3) *Geschæftsbericht der Annener Gussstahlwerke für 1901-2.*
(4) *Kölnische Volks-Zeitung*, 11 juillet 1902.

Cependant ils se montreront conciliants envers les sociétés qui marchanderont leur concours, et leur accorderont, si cela devient nécessaire, des participations élevées. On prévoit que la concurrence, surtout autrichienne, sera fort gênante. Peut-être même le comptoir expirera-t-il le jour de sa naissance[1]. En tout cas, la grande fabrique « Vulcan », de Stettin, a décidé de fabriquer elle-même de l'acier fondu, pour demeurer libre de ses mouvements et ne pas dépendre du nouveau groupement[2].

Le syndicat des poutrelles voit revenir des temps meilleurs. La reprise dans l'industrie du bâtiment en est évidemment la cause principale, mais sa « politique » n'y est pas aussi étrangère. En coupant court à toute spéculation, en ne laissant dans le commerce que les quantités juste nécessaires aux plus prochains besoins, ce comptoir a « assaini » le marché : les stocks n'y pèsent pas ; aucune lutte ne le trouble. Il a également fait preuve de bon sens, il n'a pas profité de sa situation pour élever beaucoup les prix. Aujourd'hui, les commandes sont nombreuses et le marché international offre des débouchés relativement larges et avantageux[3] ; si l'on ne peut parler de prospérité, les moments s'éloignent où les pertes succédaient aux pertes. Mais, se demande-t-on, le prix des fers en barre étant de 105-110 marcs, sera-t-il possible de main-

(1) *Eod. loc.*, 19 septembre 1902 et 29 septembre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 15 octobre 1902.
(3) *Eod. loc.*, 27 mai 1902.

tenir pour les poutrelles celui de 105 à Burbach, qui correspond à celui de 119 à Dortmund, alors surtout que le coût de revient des poutrelles est moins élevé que celui des fers marchands? Il est probable que ce comptoir aura à souffrir de l'absence d'organisation des branches voisines de la sienne.

Le cartel des larges plats du bassin rhénan-westphalien agit avec circonspection; il fixe des prix qu'il peut maintenir : il est arrêté dans la hausse tant par la concurrence des marchands, qui ont acheté bon marché, que par un puissant *outsider* (1), et il ne cherche pas à passer outre au risque d'un échec. Ses membres, qui sont les clients du comptoir des aciers semi-ouvrés, se plaignent « de ce que leurs rivaux belges, qui travaillent des matières allemandes, ont un coût de revient inférieur de 10 marcs » (2). Ils viennent (octobre), de baisser leurs prix de 5 marcs.

Le comptoir des rails, traverses, etc., qui se dissolvait le 1er juillet 1902, a été prolongé de six mois « afin de donner aux syndiqués le temps d'organiser la vente non seulement à l'intérieur du pays mais aussi à l'étranger (3), » surtout afin de mener à bon terme des négociations difficiles. Si le directeur du *Bochumer Verein* a exprimé, le 25 octobre, des craintes sur les résultats de ces efforts, ce ne sont, semble-t-il, que des craintes.

(1) *Eod. loc.*, 26 juillet 1902.
(2) *Eod. loc.*, 23 septembre 1902.
(3) *Eod. loc.*, 2 juillet 1902.

« Il faut » que les producteurs s'entendent, et ils s'entendront : une concurrence acharnée serait, dans les circonstances actuelles, particulièrement néfaste, non seulement pour beaucoup, mais pour l'ensemble de l'industrie sidérurgique [1]. « Presque tous les producteurs de rails » se sont réunis et ont formé une « association d'exportation » (*Schienen-Ausfuhrverband*) [2]. Une entente a été, dit-on, signée avec les maisons rivales d'Angleterre et de Belgique, afin d'éviter les luttes ruineuses; chaque syndiqué recevra 5 marcs par tonne expédiée à l'étranger. La création d'une association d'exportation est un événement important et digne de remarque; nous verrons, sans doute, se joindre à chaque syndicat, qui ne s'occupe que du trafic intérieur, un nouveau syndicat identique à celui-ci. L'avenir seul nous apprendra si l'entente internationale est sérieuse ou, ainsi que souvent dans les relations entre pays différents, un « trompe-nigauds ». D'après les derniers renseignements, il s'agirait de grouper les efforts des trois grands États producteurs pour opposer une résistance énergique aux aciéries américaines. Les *cartels européens* vont-ils donc livrer la lutte aux *trusts des États-Unis* [3] ?

Dans toute l'industrie du fer, les fabriques de tuyaux laminés sont certes les plus atteintes. La surproduction y est énorme, parce qu' « entre 1895

(1) *Eod. loc.*, 27 octobre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 2 août 1902.
(3) *Frankfurter Zeitung*, 1er octobre 1902.

et 1899, un grand nombre d'usines puissantes sont sorties de terre comme des champignons ». C'est à peine si chacun des membres du syndicat a des commandes suffisantes pour produire la moitié de ce qu'il serait en mesure de jeter sur le marché : les tuyaux à gaz sont assez demandés, les tuyaux de chaudières fort peu ! Heureusement que les États-Unis absorbent presque toute la production des fabriques américaines[1]. En été, de nouvelles adhésions ont renforcé le comptoir. De nombreuses fabriques ont refusé toute adhésion à un syndicat d'exportation, comme l'ensemble d'entre elles a rejeté la proposition de « s'entendre » avec les producteurs anglais[2].

Tout ce qu'ont pu faire les *Wittener Stahlröhrenwerke*, — ainsi que plusieurs sociétés fabriquant des tuyaux, — ce fut, lors de la clôture de leur dernier bilan (1er juillet 1902), de diminuer leur déficit[3].

Le comptoir des grosses tôles se trouve dans un grand embarras. Ses ventes demeurent peu nombreuses[4], les dissidents lui font une concurrence acharnée, bien que leur groupe se soit réduit depuis de récentes adhésions[5].

Si les chantiers pour la construction de navires ont d'assez importantes commandes, ils se plai-

(1) *Eod. loc.*, 23 mai 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 23 mai 1902.
(3) *Geschäftsbericht für* 1901-2.
(4) *Kölnische Volks-Zeitung*, 2 août 1902.
(5) *Eod. loc.*, 27 février 1902.

gnent des prix auxquels ont lieu les exportations de tôles. Le bruit court qu'ils créeront à l'étranger des « maisons d'achat » (*Einkaufshäuser*), pour réagir contre la situation qui leur est faite[1].

Les fabricants de chaudières vont, dit-on, se grouper pour traiter avec le syndicat des grosses tôles et lui opposer au besoin une vive résistance[2]. Ils se plaignent des prix *très divers* auxquels on vend à Essen et veulent former un « bureau d'achat » (*Einkaufsstelle*), afin d'assurer à chacun le même traitement et d'éviter sur le marché des luttes, ayant en partie pour base de très divers coûts de revient. Acheter aux dissidents ne semble pas devoir être leur moyen de lutte, mais essayer l'emploi de la « persuasion ». Une des premières questions que l'on débattrait serait naturellement celle des exportations.

En janvier 1902, les producteurs de « tôles fines », au nombre de 45, ont fini par tomber d'accord : un « comptoir » (*Feinblechsyndikat*) a été formé. Ils ont été poussés à s'entendre « coûte que coûte », par leurs souffrances. Les comptoirs pour la vente de matières premières et semi-ouvrées rendaient l'existence impossible aux lamineries même bien organisées; il fallait suivre l'exemple général pour imposer aux acheteurs des prix en rapport avec le coût de revient. Le

(1) *Eod. loc.*, 12 octobre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 20 octobre 1902.

nouveau syndicat ne s'occupera pas seulement des débouchés à l'intérieur du pays; il « empêchera la concurrence sur le marché international [1] ».

Les participations des quatre groupes sont les suivantes :

Groupe rhénan-westphalien	185.000	tonnes.
Groupe de la Sieg	115.000	—
Groupe de l'Allemagne méridionale	42.000	—
Groupe de la Haute-Silésie	26.000	—
Au total	368.000	—

Une « convention » a dû être signée avec divers outsiders, dont la production annuelle est de 40.000 tonnes environ [2].

Lorsque le syndicat des aciers semi-ouvrés éleva ses prix de base de 5 marcs (mars), celui des tôles fines fixa le cours à 145; il déclarait « ne vouloir éviter qu'une perte », et il réclamait de 10 à 15 marcs en plus par tonne [3].

Durant ses premiers mois d'existence, ce comptoir eut de la peine à vivre; a-t-il seulement vécu? Avant de signer leur adhésion, de nombreux producteurs ont vendu des quantités considérables à des prix dérisoires (130 marcs, même 105, à ce que l'on prétend), afin de se mettre en particulier dans une situation favorisée; et l'ensemble souffre

(1) *Eod. loc.*, 27 août 1902.
(2) *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 23 août 1902.
(3) *Industrie*, 10 mars 1902.

de cette manœuvre, que l'on aurait dû prévoir et à laquelle on aurait pu couper court : une clause aurait déclaré que les ordres, antérieurs à l'entrée dans le syndicat, seraient calculés comme les nouveaux.

La situation actuelle de cette industrie est peu brillante, elle est meilleure cependant que celle de l'industrie des grosses tôles; le prix du semi-ouvré est trop élevé, et les machines, capables d'une grande production, ne produisent pas autant qu'elles seraient en mesure de le faire (1).

Aussitôt la concession de 5 marcs du comptoir du semi-ouvré connue (octobre), les prix des tôles fines ont été abaissés d'autant, afin d' « attirer les acheteurs » ou, comme on dit d'autre part, d' « écraser les petits producteurs ».

Les dissensions commencent, dès maintenant, parmi les adhérents; la preuve en est qu'un d'entre eux cherche à se dégager de ses nouveaux liens en invoquant un vice de forme de son contrat. La cause du mal est, bien entendu, la diversité d'intérêts entre « pures lamineries de tôles », — celles qui achètent du semi-ouvré pour le terminer, — et les fabriques qui possèdent elles-mêmes des convertisseurs. Les « pures lamineries » se plaignent de ce que leur entente est et sera surtout utile à ceux de leurs associés qui vendent aussi de l'acier semi-ouvré. Toute hausse du prix des tôles sera absorbée en large partie par les produc-

(1) *Kölnische Volks-Zeitung*, 22 août 1902. — Cf. *Eod. loc.*, 9 septembre 1902, une note très pessimiste.

teurs de demi-manufacturés, qui deviendront plus exigeants; et, à mesure que les prix s'élèveront, les débouchés se fermeront [1]! Tout laisse prévoir qu'ici, comme souvent, les cartels auront pour effet non pas d'empêcher la concentration capitaliste, mais de l'accentuer par voie indirecte.

L'autoritarisme de ce syndicat a déjà soulevé des plaintes. Une des conditions de ses marchés porte que ses clients ne devront acheter, durant le contrat, d'aucune autre part. Et aucun acheteur ne peut s'approvisionner exclusivement à l'étranger et auprès des rares dissidents! Qu'importe les questions de qualité. Une circonstance fortuite se présente-t-elle? Il faut la rejeter. On doit ne s'adresser qu'au comptoir [2].

Le syndicat des fils laminés dut, en avril 1902, vendre ses produits 5 marcs de plus par tonne : pour ne pas éprouver de perte, il suivit le comptoir des aciers semi-ouvrés. Gênés par les stocks et désireux d'éviter autant que possible une réduction de leur production, ses adhérents continuèrent leurs exportations dans des conditions très défavorables. On prétend que des quantités considérables furent envoyées à Anvers à 82 marcs la tonne, alors que les nationaux payaient 130 marcs les mêmes 1.000 kilos [3]. Le comptoir lui-même [4],

(1) *Eod. loc.*, 24 septembre 1902.
(2) *Eod. loc.*, 25 septembre 1902.
(3) *Eod. loc.*, 29 juillet 1902.
(4) Circulaire du 16 octobre 1902.

pour permettre à ses acheteurs de calculer une certaine somme lors de leurs envois au loin, leur *assure*, s'ils suivent les prescriptions du bureau de Dusseldorf, une prime d'exportation, qui atteindra au plus 12 marcs 50 par tonne de marchandises et ne sera jamais supérieure à la différence entre le prix à l'intérieur du pays et celui pratiqué à l'étranger. Excellente mesure, coupant court à de malheureuses incertitudes.

A partir du 20 juillet, les participations, qui avaient été fixées dans de très étroites limites, ont été réduites de 1 0/0; simple présage, aujourd'hui réalisé, de réductions plus notables (6 0/0). La lutte avec les non-syndiqués semble s'accentuer : en dehors du comptoir se trouvent non seulement deux sociétés toujours irréductibles, mais des fabriques de Lorraine qui produisent du fil de 5 mm. et plus.

Au mois de septembre, la presse annonçait une baisse de 10 marcs pour le dernier trimestre de l'année[1], bien que le comptoir des aciers semi-ouvrés n'eût pas encore modifié les anciens prix. Il a jugé « ce sacrifice nécessaire ». La situation n'est pas brillante; les pertes, supportées pendant cet exercice par plusieurs sociétés, sont déjà notables. Durant le second trimestre, il a fallu exporter 27 0/0 de la production, et dans quelles conditions[2]!

L'année 1902 a commencé relativement bien

(1) *Frankfurter Zeitung*, 10 septembre 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 9 septembre 1902.

pour les fabricants de pointes : leur syndicat, qui avait réduit les participations dès le début de la crise, se trouva en face d'un marché moins déprimé ; de nouveaux concours sont venus renforcer leur groupement.

Au printemps, la question d'une élévation des prix a été discutée. La direction et un groupe d'adhérents se sont montrés partisans de la modération : toute hausse diminuerait les débouchés et augmenterait la concurrence[1]. Ils ont été écoutés, et des modifications sans importance ont seules été faites aux anciennes conditions.

Cette conduite se rattache aux principes actuels du syndicat de « répondre dans la mesure du possible aux désirs de la clientèle », afin de raffermir sa position.

Si la vente a été très restreinte en septembre, c'est que les acheteurs ont attendu la modification des prix annoncée pour le dernier trimestre. Ceux-ci l'ont été en effet, d'une façon à peine sensible[2], mais habile : on les a surtout abaissés pour les numéros où la concurrence des dissidents était trop forte [3].

Les syndiqués ont été maintes fois étonnés de voir qu'aucune somme ne leur était répartie. L'écart entre le prix auquel on leur achète leurs produits et celui auquel on déclare vendre dans la zone incontestée est considérable ; où est *engloutie*

(1) *Eod. loc.*, 29 juin 1902.
(2) *Eod. loc.* 2 octobre 1902.
(3) Circulaire du syndicat du 2 septembre 1902.

la différence? La réponse est aisée à faire. Près de la moitié de la production des pointes est exportée. Or, le prix moyen sur le marché international est de 13 marcs, tandis que celui des fils laminés dans le pays est également de 13 marcs. Les bénéfices considérables du comptoir servent à permettre l'exportation dans des conditions désavantageuses, car les primes d'exportation payées d'autre part sont insuffisantes !

Depuis longtemps, l'Amérique cherche à établir une union entre les tréfileries des pays grands producteurs, mais elle s'est toujours heurtée au mauvais vouloir et à une crainte très légitime des Européens. Les Allemands s'entendent avec un groupe assez puissant de fabriques hollandaises; ils vont tâcher de former un cartel international. Alors seulement, la situation actuelle s'améliorera vraiment (1).

La lutte contre une société de Nuremberg, qui refuse de faire partie du comptoir, est sans grand effet. Les dissidents opèrent ici comme toujours : ils vendent un peu au-dessous des prix du syndicat et cherchent à regagner sur la quantité ce qu'ils perdent autrement.

Les ordres sont actuellement peu nombreux; l'avenir de cette industrie dépend surtout de celui du marché américain.

Un comptoir des fils étirés n'a pas pu être formé. On avait espéré longtemps que les circonstances

(1) *Eod. loc.*

favoriseraient ses organisateurs. Mais des difficultés sont venues de ce qu' « une société a réclamé une participation énorme pour ses nouvelles installations *à l'américaine* » (1). La vague association (*lose Vereinigung*), qui existait entre de nombreux producteurs, a même été dissoute à cause de la concurrence de dissidents (2). Les prix très bas vont baisser encore!

(1) *Frankfurter Zeitung*, 23 mai 1902.
(2) *Kölnische Volks-Zeitung*, 20 septembre 1902.

CHAPITRE VI

LES CARTELS ET LA CRISE

« Die Syndikate haben manche Schäden aus der Welt geschafft, aber auch zum Nachteil der Gesammtheit gewirkt. »

I. — Organisation de la production, du négoce et de la consommation.

De plus en plus, les producteurs « s'entendent », « s'organisent » entre eux. Ils font dans leurs relations avec les consommateurs ce que les travailleurs font vis-à-vis d'eux-mêmes. Et, comme leurs ouvriers, ils sont poussés par l'instinct de conservation, pour le moins par le désir d'améliorer une situation nullement brillante. Ils ont dû constater qu'à « sept années grasses » correspondent non pas « sept années maigres », mais un « beaucoup plus grand nombre d'années médiocres ou détesta-

bles » [1], et que la surproduction est un mal endémique sans cesse plus menaçant [2]. Les anciennes luttes les feraient pâtir tous et succomber en grand nombre.

Les cartels n'apparaissent pas aujourd'hui pour la première fois [3] ; mais ils ont pris à l'époque contemporaine une importance jusqu'alors inconnue. Un mouvement général vers le groupement des intéressés, afin de porter par un accord une atteinte au libre jeu de l'offre et de la demande, est d'origine récente. Durant la seconde moitié et surtout durant le dernier quart du XIXe siècle, l'évolution s'est accentuée. Si elle a trouvé des expressions différentes dans chaque pays et dans chaque industrie, elle peut, cependant, s'indiquer en quelques traits précis.

(1) Le tableau ci-dessous, qui indique la situation de l'industrie du fer de 1857 à 1900 et que nous empruntons à une circulaire de la maison C. E. Müller de Middlesborough, le prouve :

Périodes de crise et de stagnation.		Périodes de prospérité.	
1857-62.....	6 ans	1863-66.....	4 ans.
1868-70.....	4 —	1871-73.....	3 —
1873-79.....	7 —	1880-83.....	4 —
1884-88.....	5 —	1889-90.....	2 —
1890-94.....	5 —	1895-1900	6 —

La relation plus exacte serait celle de 7 à 9, sinon de 7 à 10.

(2) R. Franz, *Die Syndicate und Cartelle* (extrait du *Deutscher Oekonomist*), p. 4.

(3) Quelques indications, dans G. Schmoller, *Grundriss der allgemeinen Volkwirtschaftslehre*, t. I, p. 449; — V. surtout notre mémoire : *Quelques cartels en Hollande au XVIIe siècle* (*Annales de l'Académie des Sciences morales et politiques*, janvier 1902) et notre article : *The Cartels and the Trusts in the seventeenth Century* (*Political Science Quarterly*, *septembre 1902*).

Les associations formées pour la défense d'intérêts communs ne se contentèrent pas de délibérer sur les questions relatives aux tarifs de transport et aux droits de douane ; elles déterminèrent les conditions des crédits à accorder à la clientèle et un prix minimun de vente. Chacun de leurs membres promettait de ne pas céder ses produits à des conditions plus avantageuses pour l'acheteur. Cet *engagement d'honneur* ne liait que pour le temps où l'on demeurait dans l'association, dont on pouvait se retirer en chaque moment. Aucune amende ne menaçait celui qui violerait sa parole. Il existe encore de telles ententes (*Vereine* ou *Verbænde*).

Le but originaire de l'association pouvait ne pas être de nature très générale, mais la fixation de prix; la situation n'était alors nullement différente (*lose Vereinigung*).

Identiques sont encore les groupements inspirés par les circonstances. Lorsque le marché est incertain et que l'on veut donner courage aux commerçants et aux « consommateurs », qui demeurent sur la plus grande réserve en crainte d'une baisse, les industriels les plus atteints se réunissent, déclarent qu'ils refuseront tout nouveau contrat au-dessous d'un certain prix. Si cette simple *affirmation* décide un certain nombre de personnes à faire des commandes, elle n'a toujours pas la moindre valeur juridique ; elle ne lie chacun que dans la mesure où il se considère comme engagé et pour le temps qui lui plaît.

De tels liens sont fort lâches. Si les gens honnêtes les respectent, d'autres, moins délicats, en profitent pour augmenter le nombre de leurs affaires. Une entente assez étroite ne se fait pas attendre. Un groupement plus serré se produit (*Konvention*). Chaque adhérent déclare formellement ne plus accepter de commandes au-dessous du prix qui sera fixé en assemblée à la majorité des voix, et remet souvent à une personne de confiance un chèque assurant le recouvrement d'une amende notable, au cas où il ne tiendrait pas sa parole. Il s'agit alors tantôt d'une région précise, tantôt d'un pays, tantôt de certains pays.

Plus tard, — lorsque les circonstances le permettent, — le cartel vise la production : tout signataire ne devra fabriquer, et plus souvent vendre, dans la zone déterminée qu'une certaine quantité variable selon la puissance des usines et la situation actuelle du marché.

Une fois cette étape franchie, l'on passe sans trop de difficultés aux « comptoirs de vente » (*Syndikate*). Seuls, ceux-ci « assurent que les prix fixés seront effectifs » et permettent de « contrôler l'application des mesures relatives à la production [1] ». Des éléments nouveaux apparaissent. Les simples « ententes » n'ont pas une grande puissance ; elles visent certaines questions d'importance capitale sans doute, non l'ensemble de celles qui concer-

(1) Cf. M. Kirdorf (*Verhandlungen, Mittheilungen und Berichte des Centralverbandes Deutscher Industrieller*, N° 89, p. 227). — V. *Deutsche Metall-Industrie-Zeitung*, 9 juin 1900.

nent l'industrie et le commerce. Elles ne sont pas exposées aux tiraillements perpétuels qui résultent de contacts constants. Pour les comptoirs, le contraire est exact.

Les comptoirs ont pour but d'imposer leur volonté à tous ceux qui sont plus faibles qu'eux, par suite des conditions de production ou d'achat, ou par suite de dissensions. Ils voudraient assurer un rendement aussi *constant* que possible des entreprises alliées. Ils ont toute une série de problèmes à résoudre; en plus de la fixation des prix de vente, de la détermination de la participation de chacun et des restrictions nécessaires de la production, la répartition des ordres, parfois l'exportation des produits. Presque sur le même plan se placent les luttes entre intérêts particuliers, qui se trouvent simplement juxtaposées, et leurs conséquences : l'écrasement des faibles, des transactions aussi déconcertantes que celles d'assemblées politiques.

Est-ce là un but? Ou n'est-ce qu'une étape? Les conditions de production demeurent inégales; le coût de revient ne se trouve pas, faute d'un vrai groupement, réduit à un minimum. Pourquoi ne pas former une association, qui grouperait étroitement les intérêts et permettrait de vraies économies d'efforts? Les *fusions* de compagnies et les *trusts* sont proches (1).

En Europe, les comptoirs de vente représentent

(1) Ces simples indications suffisent à démontrer combien il est peu heureux de n'établir aucune distinction marquée entre *cartels* et *trusts*.

la forme dernière des ententes de producteurs ; les fusions de quelques sociétés sont fréquentes, les *trusts* ne sont pas inconnus ; mais ce ne sont là, somme toute, que des actes incomplets de concentration ou des exceptions.

Le courant, qui sera probablement le plus fort sur le continent, est celui « d'ententes (plus ou moins lâches) entre ententes », dont nous parlerons tout à l'heure. Le bureau pour le règlement des primes d'exportation dans la sidérurgie semble le prouver. Ce mouvement coïncidera à celui de la lutte pour la vie[1], avant de triompher de lui ou de succomber sous lui.

Les commerçants aussi « s'entendent », « s'organisent » entre eux. Ils y ont été poussés encore par l'instinct de conservation, au moins par le désir d'améliorer une situation nullement brillante. Si, autrefois, les bénéfices réalisés sur chaque opération étaient très notables et permettaient de vivre même avec un petit trafic, aujourd'hui ils ont beaucoup diminué par suite de la concurrence, et ne laissent presque rien une fois les marchandises et les frais généraux payés.

Fréquemment, tout ou partie des négociants en certaines marchandises d'une place déterminée se réunissent et fixent un tarif, s'engageant sur leur honneur à ne pas vendre à de plus bas prix. Ces *lose Vereinigungen* ont tous les inconvénients des ententes semblables entre producteurs. Parfois, ils

(1) V. *infrà*.

font plus : ils signent un acte qui peut être notarié.

Des « associations » naissent, lorsque les « idées de solidarité » sont suffisamment mûres. Les décisions sont alors plus générales, régulières et suivies. Dans le commerce de gros, de vrais comptoirs existent dès maintenant, peu nombreux, mais typiques : la faculté de vendre n'appartient plus qu'au bureau central. Pour peu que leurs adhérents soient seuls sur la place à posséder certains objets et n'aient point à craindre la concurrence d'autres marchés, ils réglementent tout à leur convenance : prix, conditions des contrats..... Ce n'est plus là une perspective lointaine; ce concours de circonstances se présente notamment lorsqu'un tel comptoir est en relations étroites avec un comptoir, qui embrasse la totalité ou presque totalité des producteurs. Nous avons déjà insisté sur le « comptoir berlinois pour la vente des poutrelles ».

Les consommateurs « s'organisent », « s'entendent » entre eux, toujours à cause de la lutte intense qui se livre dans le domaine économique et qui les menace. Ils se rendent compte que les résistances individuelles sont inutiles contre une masse organisée. Il ne s'agit plus seulement, comme dans l'histoire du mouvement coopératif, d'éliminer les intermédiaires : l'ennemi nouveau, c'est le producteur, auquel il faut opposer force à force.

Nullement exceptionnel est le cas d'industriels, qui se réunissent et décident de résister à certaines prétentions de tel syndicat. Un effort voisin ou

identique peut être l'œuvre d'un groupement fixe : les adhérents de telle association se donnent le mot pour acheter le moins possible de marchandises au prix élevé qu'impose le syndicat maître du marché.

De vraies associations coopératives ont déjà été créées : nous avons parlé de l'association pour l'achat de la fonte. Le rôle de ces nouvelles institutions est de pourvoir à l'approvisionnement de ses adhérents dans les meilleures conditions possibles. Elles se présentent, fortes de l'union de leurs membres, devant le comptoir tout-puissant ; elles écoutent sa réponse : celle-ci est-elle « peu raisonnable » ? elles cherchent à traiter avec les dissidents ou avec l'étranger ; elles protestent dans la presse ; en un mot, elles font tout ce qui peut leur permettre de lutter contre le « monopole » de fait des producteurs de telle région ou du pays tout entier. Mais il s'agit alors de consommateurs-producteurs et non encore de purs consommateurs, trop disséminés et très difficiles à réunir.

Les comptoirs de producteurs de semi-ouvré et de manufacturé semblent les défenseurs naturels de leurs adhérents en tant que consommateurs; ils le deviennent *lentement*. Des « ententes » entre « ententes », des « cartels de cartels » en sont la conséquence. Il en existe encore peu : l'esprit de solidarité entre groupes différents ne se développe guère. Un cependant mérite d'être rappelé : le cartel des comptoirs pour la vente des fils laminés avec le comptoir pour la vente des pointes. Cette

alliance est étroite. Le comptoir-producteur ne vend qu'aux adhérents du comptoir-consommateur; ceux-ci ne peuvent acheter leurs matériaux qu'au comptoir-producteur, à moins qu'il n'y ait tentative d'abus. Premières ébauches d'un plan de reconstitution sociale, basé sur l'*harmonie*, non sur la *lutte*.

Prenons maintenant successivement les ententes de producteurs, de commerçants et de consommateurs, et recherchons quelles sont, en ce qui les concerne, les conséquences du mouvement actuel ; à mesure que l'on « s'organise », est-il possible de constater un progrès ou un recul?

II. — **Les ententes de producteurs.**

Il y a bien des années M. Lujo Brentano voyait dans les « ententes de producteurs » une façon de supprimer l'insécurité de l'existence » (1), et, aux assemblées du *Verein für Socialpolitik* où l'on discuta les résultats d'une enquête sur ce sujet, les esprits se laissèrent entraîner par une idée aussi séduisante (2). Depuis lors, M. Steinmann-Bücher (3) est devenu le défenseur attitré de ces institutions, et M. Bueck, secrétaire général de l'Association centrale des industriels allemands, a

(1) *Die Ursachen der heutigen Not*, p. 22.

(2) *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, t. 61.

(3) En plus de sa revue *Deutsche Industrie-Zeitung*, son article *Wesen und Bedeutung der gewerblichen Kartelle* (*Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtchaft 1891*).

publié dans le même sens un article, qu'il nous faut résumer à cause de sa précision et de sa rare habileté [1].

« Tenant compte de leur avantage momentané, quelques syndicats ont abusé de leur puissance » ; mais ce ne sont là que des exceptions : « en temps ordinaire, les cartels se heurtent à la difficulté de trouver des débouchés, parfois à l'influence des dissidents, et aussi, en fait, à la possibilité d'importer des marchandises ». D'ailleurs, « une réduction notable de la production porterait atteinte aux adhérents par le fait que toute entreprise doit produire une certaine quantité, si elle ne veut pas perdre, en élevant facticement son coût de revient, plus qu'elle ne gagnerait par de hauts prix ». Le même auteur poursuit en défendant les cartels contre quelques attaques particulières et en niant qu'il soit possible de faire intervenir utilement le Gouvernement. Ce langage a, au moins, l'avantage de nous laisser dans le domaine des faits, au lieu de nous égarer dans des considérations vagues. Nous verrons bientôt ce que l'on doit en retenir.

Les adversaires des cartels, tels qu'ils fonctionnent surtout dans les industries minière et métallurgique, s'expriment en ces termes [2] : « Les syndicats ne recherchent que leur intérêt particulier et ne tiennent aucun compte des intérêts de la

(1) *Der Tag*, 4 et 7 mai 1902.

(2) Nous résumons ici une note manuscrite de M. Traub, rédacteur de la *Kölnische Volks-Zeitung*.

nation[1] ». « Ils ont une autorité sans frein et détruisent toute indépendance ». « Ils causent ou accentuent la surproduction : les prix élevés font naître de nouvelles usines, qui peuvent vivre en traitant à des conditions légèrement plus favorables que celles des syndicats ». « Ils menacent l'industrie nationale en vendant les produits bruts ou semi-ouvrés meilleur marché à l'étranger que dans le pays même, et font payer indirectement une prime d'exportation aux consommateurs allemands ».

L'optimisme de l'industrie et de ses défenseurs salariés se comprend aisément. Le pessimisme de la *Kölnische Volks-Zeitung* et d'autres personnes a, au contraire, des causes qui méritent d'être précisées. La *Kölnische Volks-Zeitung*, qui parle très rarement du ring des eaux-de-vie (*Spiritusring*), — cependant, il y a peu de temps encore, le pire de tous les cartels, pour ne pas dire plus, — et qui s'exprime avec douceur sur certaines régions catholiques, est l'organe du *Centrum*, et, par conséquent, l'adversaire de la grande industrie, surtout lorsqu'elle professe le libéralisme. La méfiance générale provient, en une large mesure, dans les classes populaires, des circonstances peu favorables qui marquèrent les premiers mois d'existence du syndicat rhénan-westphalien des houilles (1893).

L'utilité des cartels n'est pas niable. Un prati-

(1) Cf. Pohle, *Die Kartelle*, Leipzig, 1899, p. 101.

cien(1) disait avec raison : « L'éternelle surproduction place l'entrepreneur dans une situation précaire et peu sûre. Les offres à des prix moins élevés, la fluctuation des cours sont également désastreuses pour les marchands ». Quant au public, il se trouve dans une complète insécurité. Rares sont d'ailleurs ceux qui défendent, sans faire des réserves notables et sans tenir compte des nécessités actuelles, le principe, hier sacré pour les « théoriciens », du libre offre et de la libre demande.

« Les cartels sont enfants du malheur », répètent sans cesse les Allemands. Nous n'avons plus le choix qu'entre une concentration rapide et complète de la production, à mesure que disparaîtraient les plus faibles, et sa concentration plus lente et incomplète, après accord des intéressés. Si les principes oligarchiques des syndicats mènent aujourd'hui à l'écrasement des plus « petits », ils y mènent avec une relative lenteur. Opposons à ceci le tableau des énormes sociétés, produits de la fusion de plusieurs, et celui des trusts puissants : aucun contrepoids notable, dès maintenant ou dès demain ; unité complète d'intérêt ; écrasement plus facile des entreprises menaçantes.

Les cartels se développeront, qu'on le veuille ou qu'on ne le veuille pas. Ils comportent des dangers moins notables que les autres formes de la concentration ; acceptons-les. Ne favorisons pas, en les attaquant de front, un régime pire; mais

1) *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler. E. V.*, 8 juin 1901.

cherchons à bien les connaître, pour régulariser leur fonctionnement et empêcher leurs plus notables abus.

Avant de classer les faits déjà indiqués et de les renforcer par de nouveaux exemples, deux observations d'ensemble s'imposent.

La dernière crise a éclaté au moment où les producteurs de matières brutes étaient organisés solidement et les producteurs d'objets manufacturés peu d'accord ou dans l'indécision. Les uns voulaient maintenir les anciens prix et le pouvaient dans une certaine mesure; les autres étaient trop faibles. Que les premiers tinssent ferme à leurs principes, et les seconds supporteraient le poids de la baisse; ce ne serait pas le « bon public », qui, ainsi qu'à l'ordinaire, paierait les frais; des bouleversements profonds auraient lieu dans l'industrie elle-même; deux partis opposés s'y constitueraient, dans la mesure où les fabricants ne posséderaient pas pour totalité ou large partie les éléments et les usines nécessaires. Il en fut ainsi durant les deux dernières années.

Les cartels n'ont pas derrière eux un long passé; leur expérience est courte; leurs hésitations constantes, leurs fautes nombreuses s'expliquent autant par la nouveauté de leurs efforts que par un désir avide de gains. Comme bien des institutions, ils ont à jeter leur gourme, ou, ainsi que le disent les Allemands, à laisser passer l'époque des « maladies infantiles » (*Kinderkrankheiten*), avant de donner leur mesure.

N'oublions pas le cadre historique où se passèrent les événements, sinon nous tirerions contre les comptoirs de vente des conclusions injustifiées ; n'oublions pas la « jeunesse » de ces associations. Les faits sont déjà assez riches en enseignements, pour que nous n'exagérions pas l'importance de symptômes insuffisants. Mieux vaut retenir quelques idées précises et exactes, qui nous permettront d'entrevoir comment seront les crises futures et dans quelles directions devront porter les efforts du législateur, que de chercher en une audace peu scientifique à tout constater et à tout prévoir.

a) *Politique des prix.* — Nous avons déjà vu que le but des cartels est de maintenir le rendement des entreprises aussi égal que possible. Pour donner aux cours une base solide et ne pas les modifier en temps de dépression, il est, semble-t-il, nécessaire d'être modéré durant la période de hausse. Cette « politique » serait favorable non-seulement à chacun, mais à tous : les effets néfastes de la spéculation, surtout la surproduction, seraient coupés dans leurs racines (1).

Ne parlons, pour le moment, que des prix. Voyons si les cartels ont agi avec modération pendant la hausse, et attachons à cette question une plus grande importance qu'à cette autre : les prix sont-ils demeurés à leur ancien niveau? Le fait lui-même n'est pas décisif dans les circonstances actuelles;

(1) A. Spiethoff, *Vorbemerkungen zu einer Theorie der Ueberproduktion* (*Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, avril 1902).

nous préférons rechercher s'il est possible de les maintenir et quelles seraient les conséquences de ce maintien.

Le comptoir d'Essen a agi, en 1899 et 1900, avec calme. « Nous avons toujours pris en considération, dit M. Kirdorf, dans quelles mesures les circonstances permettaient d'élever les prix [1] ». Le comptoir de Bochum a, au contraire, fait passer brusquement les cours de 14 marcs à 20! Dans la métallurgie, les comptoirs les plus solides, comme ceux des poutrelles et des rails, ont conservé leur sang-froid, tandis que les producteurs de fers marchands, de tôles fines, etc. [2], non syndiqués, profitaient, dans toute la mesure du possible, des circonstances favorables. Seul, le comptoir des fontes, incité par celui du coke comme il incitait celui-ci, « ne connaissait que le mot « hausse » dans son répertoire ».

Pour les associations moins importantes, le tableau des pages 336-339, que nous empruntons aux *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler,* mérite d'être parcouru.

Ces données laissent une impression peu franche. A part les vis, les écrous, etc., dont on avait un besoin très spécial et pour lesquels telle grande et puissante société jouissait d'un vrai monopole [3], les articles dont les prix ont le plus augmenté sont

(1) *Verhandlungen, Mitteilungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller*, n° 89, p. 222.

(2) V. les statistiques des chapitres II et III.

(3) Cf. sur ce point *Kölnische Volks-Zeitung*, 17 octobre 1902.

ceux que vendent les comptoirs ou qui dépendent indirectement de ceux-ci.

Peut-être, les syndicats puissants de l'avenir agiront-ils avec modération ; quelques exemples tendent à le prouver ; mais la contre-preuve est presque aussi facile à faire. Nous avons vu plusieurs fois que c'est là aujourd'hui pour eux une question de vie ou de mort; cependant, ce principe n'est pas absolu, tant s'en faut [1], et il le sera toujours moins, à mesure que les comptoirs deviendront plus puissants, pourront mieux écraser leurs rivaux et s'ils deviennent des États dans l'État, en force d'imposer leurs volontés.

Peut-on, en temps de dépression, maintenir les prix à leur ancien niveau? — La réponse à cette question dépend de trois éléments variables : les frais de transport, les droits d'entrée et la situation des marchés étrangers. Une certaine baisse s'impose presque toujours. Ni les tarifs, ni les barrières douanières ne sont assez élevés pour empêcher l'envahissement du pays en cas de prétentions exagérées; les crises sont généralement internationales; et l'on exporte dans des conditions même très défavorables! Mais les cours peuvent demeurer *beaucoup* plus élevés que si le marché était troublé par des offres sans limites. Les statistiques sur 1900 et 1901, en particulier celles relatives aux produits bruts, le démontrent.

(1) *Contra*, les exposés littéraires du secrétaire de la Chambre de commerce d'Essen (*Mitteilungen des Centralverbandes deutscher Industrieller*, nº 89, p. 211).

Tableau indiquant le plus haut et le plus bas prix de différents articles en fer et en acier durant les dix dernières années et mentionnant pour chaque article s'il fait ou a fait l'objet d'une entente.

NOMS DES ARTICLES	PLUS BAS PRIX	PLUS HAUT PRIX	DIFFÉRENCE en 0/0	NATURE DE L'ENTENTE (1)
Essieux montés.....	oct. 1894	mai 1900	64 %	Entente ordinaire.
Enclumes.....	janv. 1897	juill. 1900	36 8/10 %	
Pièces à joindre.....	janv. 1895	sept. 1899	118 %	
Sommiers.....	mai 1894	févr. 1900	26 %	
Objets en tôle ou en tôle laquée.....	oct. 1895	juill. 1900	7 ½ %	
Fers à repasser (Utscher)....	sept. 1895	janv. 1900	57 %	Entente ordinaire*.
— (Schweitzer).	sept. 1895	janv. 1900	57 %	Entente ordinaire.
— (en acier)....	juin 1895	janv. 1900	55 %	Entente ordinaire.
Grillages hexagonaux étamés.	déc. 1893	juill. 1900	32 %	Comptoir.
Petites vis.....	nov. 1896	déc. 1899	39 %	Entente ordinaire*.
Pointes.....	nov. 1897	août 1900	95 %	Comptoir*.
Fourches à fumier.....	oct. 1895	févr. 1900	54 ½ %	Comptoir.
Seaux étamés.....	janv. 1895	janv. 1900	36 ½ %	
Tôles de fer.....	déc. 1894	déc. 1899	50 %	
Fers machinés brillants, 4, 6, 10 millimètres.....	nov. 1894	sept. 1899	100 %	Billettes et fils laminés : comptoir.

Fers machinés étamés, 4, 6-6.	nov. 1894	sept. 1899	79 %	Rondins et fils laminés : comptoir.
Objets en tôle émaillée.....	mai 1894	juill. 1900	10 %	Entente partielle.
Barres de fenêtres.....	juin 1895	juin 1900	16 %	
Echeveaux.....	janv. 1894	déc. 1899	60 %	Comptoir*.
Pointes de grilles.....	nov. 1895	avril 1900	31 ½ %	
Objets en fonte de moulage :				
a) Petits objets, ainsi appareils de fermeture.....	mai 1894	juin 1900	43 %	Entente de l'association des fonderies allemandes.
b) Caisses à charbon.....	mars 1895	août 1900	63 %	
c) Fours creux.....	mars 1895	août 1900	60 %	
d) Fours Puric.....	mars 1895	août 1900	56 %	
e) Fours Lossen.....	mai 1895	août 1900	40 %	
f) Fours de la Sarre.....	mai 1895	août 1900	60 %	
g) Grilles et barreaux de grilles.	déc. 1896	août 1900	56 ½ %	
Pioches et piques.....	janv. 1895	janv. 1900	74 %	Entente ordinaire.
Vis d'enraiement.....	sept. 1897	déc. 1899	31 %	
Tirefonds.....	nov. 1894	oct. 1900	50 %	Entente ordinaire.
Fers à cheval (Hoes).....	déc. 1894	août 1900	87 ½ %	
Clous pour fer à cheval.....	mai 1894	juill. 1900	48 %	
Plomb de chasse..... .	juin 1895	oct. 1900	51 %	

(1) Nous avons mis un * devant les ententes dissoutes entre temps.

Tableau (suite).

NOMS DES ARTICLES	PLUS BAS PRIX	PLUS HAUT PRIX	DIFFÉRENCE en 0/0	NATURE DE L'ENTENTE (1)
Four de cuisine	mai 1897	mars 1900	22 %	
Cuillère à charbon (fonte)	mai 1894	juill. 1900	45 %	Entente ordinaire.
— (acier)	août 1894	avril 1900	19 %	
Moulins à café	juin 1898	oct. 1899	28 %	
Chaînes	nov. 1894	juill. 1900	81 %	Comptoir pour partie.
Poches à frire	sept. 1895	févr. 1900	50 %	Association.
Ferme-boutiques	avril 1894	juill. 1900	41 %	
Truelles	juill. 1898	juill. 1900	30 %	Entente ordinaire.
Moulages en laiton	juin 1896	juill. 1900	14 %	
Rivets p. tôles, p. tonneaux	févr. 1894	août 1900	33 %	
Rivets pour grilles, 6, 9, 5	nov. 1894	avril 1900	45 %	
Rivets pour chaudières, 19, 26	nov. 1894	avril 1900	103 %	
Tuyaux de fourneau	avril 1895	juill. 1900	104 %	
Tuyaux de fourneau (f. de coude)	mars 1894	juill. 1900	66 3/5 %	
Tranchants de charrue (br.)	janv. 1896	juill. 1900	76 %	Entente ordinaire *.
Pots en fonte brute	déc. 1896	août 1900	47 ½ %	Entente ordinaire.
— émaillés	mai 1892	août 1900	34 4/10 %	
— inoxydables	juin 1894	août 1900	26 %	
Cercles	avril 1893	août 1900	21 %	
Pelles Gouvy	sept. 1895	oct. 1900	35 %	
Patins à vis	juill. 1895	juill. 1900	20 %	Entente ordinaire *.
Patins « Mercure »	juill. 1895	juill. 1900	21 %	Entente ordinaire.
Serrures : de porte 4 1/2	janv. 1895	mai 1900	25 %	

Serrures : de meubles	mai 1895	mai 1900	10 %	
Cadenas	juill. 1896	avril 1900	5 %	
Fers de forge	juill. 1895	juill. 1900	77 %	
Vis de machine	janv. 1895	août 1899-mai 1900	157 %	
Pas de vis	août 1895	sept. 1899-mai 1900	150 %	
Vis de charrue	août 1895	sept. 1899-mai 1900	97 ½ %	
Vis de roue	août 1895	sept. 1899-mai 1900	93 %	
Vis de serrures	août 1895	sept. 1899-mai1900	95 %	
Vis pour habitations	août 1895	sept. 1899-mai 1900	93 %	
Etablis	mai 1893	déc. 1899	50 %	Entente ordinaire*.
Faux	mai 1895	déc. 1900	5 ½ %	
Faucilles	mai 1895	déc. 1900	6 %	
Clous de chaussures (f. à la presse)	mai 1891	déc. 1900	26,2 %	
Clous de chaussures (fonte)	mai 1895	déc. 1900	26,6 %	
Pelles (fonte)	févr. 1894	juill. 1900	21,4 %	
Pelles (acier)	févr. 1894	juill. 1900	13,3 %	
Fils de clôture à pointes	févr. 1894	déc. 1900	58 %	
Etrilles	déc. 1895	mai 1900	19 ¼ %	
Balances (décimales)	déc. 1898	mai 1900	10 3/10 %	
Tôles de zinc	juin 1895	août 1900	47 ½ %	

(1) Nous avons mis un * devant les ententes dissoutes entre temps.

La formation de cartels internationaux atteindrait le même but; mais elle n'a pas encore été possible pour les principaux matériaux et objets : les tentatives n'ont généralement abouti qu'à des tromperies; constatons de nouveaux efforts dans cette direction durant les derniers temps.

Quelles sont les conséquences des prix, plus élevés en certains moments qu'ils ne le seraient sans entente? D'abord, et peut-être surtout, l'établissement d'un système factice : faire payer les marchandises trop cher aux habitants, tandis qu'une prime indirecte sert à écouler à n'importe quelles conditions sur les marchés étrangers le surplus de la production. L'histoire du régime des sucres offre un exemple si voisin et si connu que nous n'avons pas à insister sur la sottise et les menaces du nouvel état de choses. Il est non moins évident que, si le prix des matériaux demeure élevé dans l'Empire, tandis que les autres États sont dans une situation médiocre ou pénible, le coût de revient s'élèvera et de nombreux débouchés se fermeront au delà des frontières. Mais, sans insister dès maintenant sur cette question, qui se précisera lorsque nous parlerons des exportations, il nous est aisé d'entrevoir que des primes directes ou indirectes ne peuvent qu'atténuer le mal.

Les prix élevés ne font-ils pas naître la concurrence; des industries ne se créent-elles pas pour profiter d'un tel avantage? Le jeu est naturellement le suivant : ou bien entrer dans le syndicat, en faisant payer très cher son concours sous la forme

d'une participation si élevée qu'elle assure beaucoup de travail, même en temps de crise; ou bien se tenir à l'écart, offrir la marchandise à quelques pfennigs au-dessous du cours, chercher la clientèle des ennemis jurés du comptoir, et réaliser des bénéfices grâce à une plus forte production ou aux circonstances. Les derniers événements ont montré la réalité de ce danger (1) et sa conséquence, une surproduction croissante : les dissidents se développent, tandis que les adhérents sont forcés de réduire leurs extractions ou de n'allumer qu'une partie de leurs fours!

En résumé, les *principaux* comptoirs ont une *certaine* tendance à la modération. Mais l'égalisation des prix dans le temps, qu'ils visent, ne sera guère possible tant que les barrières douanières ne seront pas élevées ou les ententes internationales, et que le système factice des primes d'exportation ne se sera pas beaucoup développé. Le danger le plus notable de ce régime est de faire naître de nouveaux producteurs, dont les marchandises n'ont pour avantage que de rendre plus difficiles les abus des comptoirs.

b) *Réglementation de la production et de la répartition.* — Une réduction proportionnelle de la production de chacun est intimement liée à la fixation des prix; toutes les fois que l'on ne peut pas écouler ce que chacun est en mesure de fabriquer, une telle décision devient nécessaire. Et elle

(1) R. Liefmann, *Krisen und Kartelle* (*Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, avril 1902).

en dépend généralement, car le fait matériel de l'extraction ou de la fabrication ne se trouve qu'au second plan dans l'esprit de l'industriel; ce sont les bénéfices auxquels celui-ci songe, et les bénéfices sont surtout en relations avec les prix.

Assez souvent, cependant, les choses se compliquent. Un problème délicat se pose d'une façon transitoire. Une baisse ouvre de nouveaux débouchés. Les frais généraux demeurent les mêmes, ou presque, pour une activité complète ou restreinte. Au lieu de maintenir les prix, n'est-il pas *avantageux* de les abaisser, afin de gagner plus par de petits bénéfices répétés que par quelques gros? On ne saurait répondre d'une manière absolue à cette question très vague. De l'importance des frais généraux et d'autres éléments, ainsi de l'impossibilité de laisser les machines dans l'inactivité ou de licencier des équipes difficiles à organiser, dépend la solution. Constatons seulement les tendances des comptoirs : toute diminution de prix est, au point de vue des débouchés, un jeu de dupe, chaque fois que la concurrence n'intervient pas. Mais si, à un point de vue purement égoïste, ils ont en large mesure raison, cet égoïsme devient parfois aveugle; et il semble bon de lui donner des barrières.

A un autre point de vue, la détermination de la production, plus exactement la « répartition » apparaît importante. Rappelons deux exemples : le comptoir des poutrelles refuse de livrer à chacun de ses clients plus qu'il ne lui est nécessaire; il

ne traite à l'avance que pour partie des besoins probables, quitte à expédier des quantités supplémentaires si les faits confirment les prévisions. De même, le comptoir des pointes ne laisse pas les stocks se former chez les marchands. Ces principes sont excellents : ils empêchent toute situation de devenir « malsaine » ; si cependant on souffre par contre-coup des folies des autres, on souffre moins et moins longtemps. Des quantités énormes ne pressent pas sur les prix; par une réduction en temps opportun de la production, on rend le marché plus rapidement normal.

La production des syndiqués mérite donc l'attention *par elle-même*, et non pas seulement comme conséquence, pour ainsi dire, des conditions de vente.

c) *Concentration de la production et réduction du coût de revient.* — Les cartels n'ont pas pour but et ne réalisent pas, ainsi que généralement les *trusts*, une concentration de la production. Ils l'arrêtent même et font survivre les plus faibles. Donc, en principe, aucune économie sur le coût de revient.

Cependant, une certaine concentration se produit « à cause » des comptoirs. Ceux-ci organisent des groupes d'intérêts, qui peuvent mieux lutter contre l'adversaire commun et l'écraser; ainsi le syndicat des aciers semi-ouvrés, dont les membres sont de grandes et puissantes aciéries, condamne les « pures lamineries » à végéter et peut-être à disparaître. Les contrats, qui lient les adhé-

rents, sont jusqu'à présent tellement favorables aux grands producteurs qu'ils les mettent dans une situation très favorisée. Enfin, parfois, telle société achète telle autre déchue, non pour la relever, mais pour joindre sa « participation » à la sienne propre. Contentons-nous d'indiquer, dans leurs traits très généraux, ces questions que nous avons déjà étudiées longuement.

En sens inverse, des *outsiders* naissent à cause des syndicats et de leurs hauts prix : de là, décentralisation. Mais, en Allemagne, ce courant n'est pas très fort ; l'autre y est plus puissant.

d) *Autoritarisme des comptoirs de vente.* — Les cartels veulent imposer partout et toujours leurs volontés ; ce sont des États dans l'État. A-t-on ou aurait-on désiré n'acheter de la fonte au syndicat de Dusseldorf que pour le premier semestre de 1901 ? On ne l'a ou on ne l'aurait pas pu. Aurait-on préféré payer le coke, en 1900, 14 marcs et, en 1901, 20 marcs, au lieu d'accepter le prix de fusion de 17 marcs ? On se serait exposé à des vengeances. Au moment « de la famine », beaucoup de commerçants ne pouvaient pas traiter à l'étranger ou avec des dissidents ; cela leur était « interdit », bien qu'on refusât de leur livrer les quantités demandées !

Les comptoirs sont, lorsqu'ils groupent l'ensemble des producteurs, des maîtres absolus. Que l'on invoque contre eux le droit ? Toute relation sera rompue, et il ne restera plus qu'à vivre « des mains dans la bouche », si l'on n'est pas assez heu-

reux pour trouver une nouvelle branche d'activité.

Les comptoirs et les cartels introduisent des clauses léonines dans leurs marchés.

D'après les contrats établissant les relations d'affaires du syndicat de Bochum avec sa clientèle, celui-là n'est nullement tenu, en divers cas semblables ou voisins à ceux de force majeure[1], de livrer après le terme fixé les quantités achetées. Les acheteurs de coke sont liés, le syndicat ne l'est pas d'une manière correspondante.

Nous connaissons[2] la clause, relative à la livraison, du comptoir pour la vente de la fonte. Celui-ci peut, pour des prétextes comme pour des motifs sérieux, ne jamais livrer les quantités vendues ou les livrer avec un fort retard (jusqu'à expiration des délais de prescription !), tandis que l'acheteur doit se tenir à la disposition de son seigneur et maître. « Chose curieuse », disait M. Körting, grand industriel d'Allemagne, « il n'est impossible de recevoir livraison que des marchandises achetées bon marché ; l'acheteur est tenu de prendre livraison, lorsque les prix fixés sont élevés »[3].

C'est ainsi qu'un nouveau régime s'est établi : en temps de hausse, on vend cher plus qu'on ne peut livrer, on est couvert par la clause citée ; dès que la baisse survient, on impose aux anciens prix l'enlèvement des quantités en retard ! Combien

(1) *Verhandlungen, Mitteilungen und Berichte des Centralverbandes deutscher Industrieller*, n° 89, p. 39.

(2) V. p. 119.

(3) V. *M. u. B. des Centralverbandes*, n° 89, p. 33.

de fabricants ont eu à souffrir d'un tel abus.

Ecoutons encore une clause des marchés passés par le syndicat des poutrelles : « Pour toute commande en cours, les usines se réservent de fixer le terme de livraison d'après les nécessités de la fabrication. L'engagement de livrer dans un certain délai ne lie que dans la mesure où la fabrication le permet. Toute convention antérieure est de nulle valeur [1] ». Même situation du public, qui se trouve pieds et poings liés.

Que l'on ne dise pas que l'on *peut* rejeter de telles conditions ! « Chacun doit s'incliner pour *pouvoir* obtenir des marchandises ».

Rappelons que, dans cette direction, une lutte s'engage; les intéressés se groupent pour faire entendre leurs doléances. Sur ces questions de nature accessoire, où l'accord est facile, auront lieu des démarches collectives, premiers vestiges d'autres démarches plus graves et importantes, qui permettront d'opposer énergie à énergie pour des questions d'ordres divers et différents.

e) *Conséquences du régime des comptoirs tel qu'il existe actuellement.* — Les comptoirs sont quelque peu des administrations; mais ce mal n'est pas apparu très spécialement grave durant la dernière crise : les directeurs savaient très bien attirer deci de-là les ordres en faisant à de nombreuses personnes des concessions notables sur les prix de vente.

(1) *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler*, 7 décembre 1901.

La répartition des commandes entre les syndiqués a pour conséquence fréquente la livraison de qualités différentes de celles qui sont nécessaires ou attendues. Si, pour divers objets comme les poutrelles, la chose semble relativement peu importante, il en est différemment pour beaucoup d'autres. Pour le charbon et le coke, chacun se plaint, sauf ceux qui sont en rapports très amicaux avec les bureaux des syndicats. « Nous sommes tenus de prendre livraison du coke, sans savoir s'il convient à nos fourneaux. On devrait faire tous les efforts possibles pour que les producteurs reçussent constamment le combustible qui correspond à leurs besoins [1] ».

La réponse de M. Kirdorf à cette critique est celle que l'on entrevoit : « Une égale répartition des ordres entre les syndiqués est un principe primordial que le syndicat doit absolument respecter, et ainsi il arrive souvent que, si la marque est très demandée, la direction soit obligée de répondre : Nous ne *pouvons* plus en vendre ; nous *devons* donner du travail aux autres sociétés ». Bien qu'en dise M. Kirdorf, « en général », « on ne répond pas au désir des clients » ; les exceptions sont trop nombreuses pour que l'affirmation prenne une forme aussi absolue. C'est d'ailleurs, nous l'avons vu, la conséquence d'erreurs de la direction [2].

(1) *V. M. u. B. des C. V. deutscher Industrieller*, n° 89, p. 32.

(2) V. chapitre II.

Les cartels donnent aux prix une base des plus factices. Et ce n'est pas là, dit-on[1], un de leurs moindres dangers. Lorsque régnait relativement la loi de l'offre et de la demande, un homme instruit et habile prévoyait les fluctuations du marché, et les suivait. Il n'en est plus ainsi aujourd'hui : les ententes rendent les cours plus fixes, empêchent en une certaine mesure les mouvements de fébrilité ; mais des considérations d'ordre divers influent sur les décisions des syndicats, sans qu'on puisse les deviner à l'avance. La situation est-elle favorable? Une hausse, pense-t-on, va nécessairement se produire. Non. Il est *possible* qu'on veuille attirer les commandes de nouveaux acheteurs, alors que les acheteurs ordinaires ont déjà traité. Vite une baisse, parfois sensible.

f) *Egalité de traitement pour tous les clients.* — Parmi les avantages des comptoirs, on cite couramment l'égalité entre les clients. Dans quelle mesure ce fait est-il exact? Presque tous les comptoirs établissent des distinctions entre les acheteurs, selon qu'ils appartiennent au commerce ou à l'industrie, et plus souvent accordent des concessions variables ou fixes à ceux qui prennent livraison de quantités considérables.

Mais est-ce tout? Il est bien des façons de favoriser les uns plus que les autres. En temps de hausse, les diverses demandes de fonte n'étaient pas réduites dans la même proportion ; les uns rece-

(1) *Mitteilungen des Verbands deutscher Eisenwarenhändler E. V.*, 8 juin 1901.

vaient 90, d'autres 60 0/0 des quantités réclamées! On est en mesure de réserver les meilleures qualités aux amis et les qualités médiocres ou détestables aux inconnus. Et, mieux encore, on peut éviter aux uns des transports élevés et les imposer aux autres : le coke de Westphalie gagne en particulier le bassin lorrain-luxembourgeois; les quantités nécessaires à cette région ne peuvent pas venir des seuls fours les moins éloignés; les industriels les mieux en cour reçoivent leur coke des sociétés les plus proches, tandis que les autres paient des frais de transport plus élevés. L'exemple de la maison de Wendel, qui obtient les meilleures qualités de cokes des fours les plus voisins de Lorraine, est typique. Opposons-lui celui des sociétés auxquelles on envoie du coke, *riche* en eau et en cendre et plus éloigné de 100 kilomètres.

Si cet avantage des syndicats semble en général douteux, il n'en est pas moins vrai que certains d'entre eux en particulier cherchent à servir le mieux possible toute leur clientèle et trouvent avec le temps de plus nombreux imitateurs.

g) *Nouvelles conditions des exportations.* — Les cartels tendent à faire payer aux nationaux un prix élevé, afin de percevoir une prime d'exportation pour les quantités que l'on ne peut pas écouler à l'intérieur du pays. De plus en plus, les syndicats de produits bruts et demi-manufacturés participent au paiement de primes; de plus en plus, la répartition des sommes perçues a lieu par l'intermédiaire du syndicat très immédiatement intéressé.

Des institutions nouvelles se forment, assez ou très étroitement unies aux comptoirs de vente.

Que penser de ce régime, qui rétablit ce que l'on a si vivement condamné pour le sucre?

En ce qui concerne l'exportation des produits bruts ou semi-ouvrés, aucun doute. Ce régime mène droit à la déchéance de l'Allemagne. Dans le domaine économique, cette pratique est identique à celle, dans le domaine militaire, d'un État qui armerait ses ennemis à bon compte. Dans bien des régions, la chose est peu importante; elle n'est qu'absurde fort souvent; mais, dans d'autres, elle est grave : elle empêche l'exportation des produits nationaux ou prépare la concurrence (1). Deux exemples vont le montrer. Une tréfilerie hollandaise, hors de tout cartel, qui achète à bon compte des fils laminés et du charbon aux producteurs allemands, pourra calculer un moindre prix de revient que les tréfileries allemandes, auxquelles les fils laminés coûteront de 5 à 25 0/0 et le charbon de 5 à 25 0/0 plus cher! De riches mines de fer sont trouvées; la société qui les exploite obtient du coke à un prix de 25 à 50 0/0 meilleur marché que les nationaux; malgré les frais de transport, une rivale va se former, se développer, qui, dans toute une région, écartera les produits de la métallurgie allemande.

M. Schroedter, une des créatures des comptoirs rhénans-westphaliens, a répondu à ces critiques,

(1) V. notamment *des Deutsche Oekonomist*, 18 janvier 1902.

non sans habileté. Les circonstances ont été exceptionnelles; il n'y a dans les faits indiqués rien de permanent. Les exportations n'ont pas toujours eu lieu à bas prix : le syndicat lorrain-luxembourgeois a, maintes fois, vendu sa fonte beaucoup plus cher à l'étranger qu'en Allemagne. Les quantités exportées sont sans grande importance, et il s'agit surtout de *spiegel* (1).

Malheureusement, il y a assez longtemps que ce provisoire existe, et c'est surtout en temps de crise que l'industrie nationale souffre de l'exportation à bas prix des matières premières !

Pour les objets manufacturés, la critique doit être moins franche. On ne peut pas dire qu'il s'agisse d'un vrai système. L'Allemagne, qui a vu sa consommation diminuer brusquement, a été obligée de « se débarrasser » à tout prix des stocks qui la gênaient. Sans les exportations à perte, la situation du marché national ne ferait qu'empirer, les ruines succéderaient aux ruines, tandis que les moments les plus durs commencent à s'éloigner. Les syndicats ne sont pas coupables de la situation malheureuse des deux dernières années. Mais ne vont-ils pas établir à l'état de règle ce qui n'était jusque-là que l'exception ?

Un fait notable montre très bien les graves conséquences du nouvel état de choses (2). La

(1) *Correspondenz des Vereins deutscher Eisengiessereien*, 8 septembre 1902.

(2) G. Gothein, *Eine Brüsseler Eisenkonferenz* (*Die Nation*, 19 avril 1902).

fabrication des bateaux pour la navigation fluviale sur le Rhin a passé presque complètement en Hollande, parce que les fabriques de grosses tôles du bassin rhénan-westphalien y livrent à meilleur compte leurs produits qu'à l'intérieur du pays. Autre exemple : une usine appartenant à l' « industrie du petit fer » a établi une succursale en Belgique pour y terminer les objets destinés à l'exportation! Il en est ainsi notamment parce que beaucoup d' « objets manufacturés » sont des « demi-manufacturés » pour d'autres ateliers.

h) *Influence sur le sort des ouvriers.* — C'est ici surtout qu'il nous faut être prudent avant de conclure. A première vue, aucun doute : les comptoirs et les ententes moins étroites ont pour effet une plus grande stabilité des prix ; et rien n'est plus désirable pour les travailleurs que la « stabilité ». Regardons les statistiques relatives aux salaires des mineurs dans la région rhénane-westphalienne en 1900, 1901 et 1902 ; la dépression y est minime. Le nombre des sans-travail y est médiocre. N'est-ce pas la conséquence du comptoir d'Essen ? Pour la sidérurgie, les faits sont moins probants ; — mais, dira-t-on, faute de groupements assez étroits.

Sans nier totalement qu'il y ait dans ces affirmations une certaine part de vérité, nous demeurons assez sceptique. Laissons le principe général ; il peut être aisément trompeur comme maintes vues d'ensemble. Considérons le tableau ci-dessous.

Tableau indiquant en marcs les salaires moyens de quatre catégories d'ouvriers mineurs dans le principal district minier de Dortmund de 1891 à 1901 (1).

	I	II	III	IV
1891	3 52	3 54	3 57	3 54
1892	3 41	3 31	3 23	3 17
1893	3 13	3 14	3 13	3 15
1894	3 15	3 14	3 17	3 17
1895	3 16	3 16	3 18	3 21
1896	3 23	3 26	3 30	3 37
1897	3 44	3 54	3 63	3 67
1898	3 66	3 69	3 78	3 82
1899	3 86	3 90	4 00	4 04
1900	4 11	4 17	4 24	4 21
1901	4 13	4 09	4 07	3 98

Aucune conclusion précise à en dégager, si ce n'est qu'il faut attendre avant de porter un jugement. C'est en 1902 et surtout en 1903 que la dépression des salaires sera sensible. De 1891 à 1895, la baisse de ceux-ci a été de 12 0/0 environ; nous doutons que les données futures soient sensiblement plus favorables, et les mineurs sont aujourd'hui beaucoup mieux organisés!

Les ouvriers ont-ils eu à se plaindre des prix,

(1) *Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen in O. B. A. B. Dortmund*, 1901, I, p. 35.

que les cartels ont maintenus élevés lorsqu'ils le purent? Comme travailleurs, non, en principe : une baisse de la houille, en Westphalie par exemple, aurait entraîné des réductions de salaires, sans ouvrir des débouchés dans une même proportion ; cependant, quand les conditions de vente furent très exagérées, les syndiqués écartèrent de nombreux acheteurs, et firent souffrir leurs équipes ainsi qu'ils souffrirent eux-mêmes par leurs fautes. Comme et dans la mesure où ils sont consommateurs, cette politique fut néfaste à la classe laborieuse, en diminuant la puissance d'achat des salaires.

En prolongeant la dépression par une production sans mesure, les comptoirs ont prolongé le malaise sur le marché du travail.

Gardons-nous encore de tout optimisme, si nous tenons non seulement à constater des faits, mais à remonter à leurs vraies causes.

III. — Ententes de négociants.

En général, les ententes entre négociants n'ont pas été, durant la dernière crise, en mesure d'améliorer sensiblement la situation. Elles ont, de ci de là, entravé la déroute ; plus souvent, elles ont considéré avec inquiétude et peine des événements contre lesquels elles étaient sans force. Que peuvent, en effet, les groupements, disséminés sur le territoire, de personnes, simples intermédiaires entre la production et la consommation !

Devons-nous regretter cette impuissance? Non, s'il s'agit seulement de laisser survivre des milliers de petits magasins, qui vendent à des prix usuraires; oui, lorsqu'il s'agit de ne pas briser le lien actuellement utile entre les producteurs et les consommateurs. — N'insistons pas sur ce point, qui nous entraînerait dans un domaine trop large et trop différent.

Nous avons constaté de récents symptômes, qu'il est plus intéressant de préciser. Les grands syndicats se sont aperçus qu'ils ont à tirer un notable profit des cartels de négociants. Ils verront disparaître les luttes, qui, en décidant de bas prix dans le trafic courant, les gênent dans leurs ventes. Ils seront mieux placés pour surveiller, sans se perdre dans les détails, la répartition dont ils comprennent l'importance. Quant aux abus qui peuvent naître, ne seront-ils pas en état de les supprimer, en refusant aux coupables de traiter à nouveau avec eux et en établissant des agents différents au lieu des maladroits ou des infidèles.

Les commerçants en gros de charbon et de fer semblent donc appelés à être, dans l'Allemagne mieux « organisée » de l'avenir, des agents plus ou moins serviables des puissantes associations de producteurs.

IV. — **Ententes de consommateurs.**

Rappelons, dès l'abord, la distinction entre les consommateurs, qui sont eux-mêmes producteurs

et dont le groupement est plus aisé parce que leur nombre est moins grand, — les consommateurs producteurs, — et les consommateurs ordinaires.

Les ententes entre consommateurs-producteurs se développent et ont, dès maintenant, une certaine importance ; elles permettent de rétablir en partie par le *selfhelp* l'équilibre rompu et de résister aux producteurs syndiqués. Qu'ont-elles pu obtenir dernièrement? Assez peu de choses ; mais les comptoirs les considèrent avec raison comme des adversaires dangereux, moins à cause de la force qu'ils ont actuellement et qu'ils auront dans un avenir prochain, que par suite de leur faculté de s'adresser, non disséminés, mais en masse, au Gouvernement, et de lui soumettre ainsi leurs doléances. Tel semble bien, d'ailleurs, être et devoir être leur rôle.

Des groupements très étroits de cartels, — des *cartels de cartels*, — peuvent se former; il en existe et il en existera, sans doute, quelques autres dès demain. Mais ce ne seront là, longtemps encore, que des exceptions. Comment régler *a priori* les conditions de vente? Et surtout, l'existence d'usines, qui, en vendant du brut et du semi-ouvré, produisent elles-mêmes du manufacturé, met les moins favorisées en juste méfiance !

Les ententes de consommateurs-producteurs sont peu puissantes. Des barrières douanières sont là; les frais de transport établissent ou accentuent un vrai privilège. Que l'on ne compte pas trop sur l' « intérêt bien entendu » des producteurs!

Les syndiqués, qui traitent fort souvent avec des rivaux, accueillent par des rires, sinon par des menaces, des protestations nécessairement assez platoniques. Heureusement, l'État peut dire son mot et intervenir.

En ce qui concerne les consommateurs ordinaires, nous n'avons pas à préciser leur situation. Impossibles à grouper et représentant la généralité, sinon la presque totalité des habitants du pays, l'État doit éventuellement mettre terme aux abus.

CONCLUSION

Le tarif douanier et la réglementation des cartels.

Nos derniers mots porteront naturellement sur la fixation des droits d'entrée et la réglementation des cartels, — les deux questions graves et connexes qui se rattachent à cette étude. Après avoir indiqué en quelques traits la solution qui nous semble s'imposer pour le tarif douanier, nous insisterons plus longuement sur les ententes de producteurs.

Les événements, que nous avons rapportés, confirment le langage de la Chambre de commerce d'Elberfeld dans son dernier rapport annuel : « Les usines doivent, en large partie, d'être restées en activité à ce qu'une fraction de leur production a été envoyée au loin..... Si la chose eût été impossible, la dépression aurait été d'une plus grande intensité..... Il faut être en mesure d'exporter ; c'est à cette seule condition que l'on évitera de plus violentes crises ».

Or les exportations de l'Allemagne dépendront évidemment de ses mesures relatives aux importations, de sa politique douanière. Et, aujourd'hui plus que jamais, celle-ci est incertaine, sinon menaçante.

En considérant les articles, relatifs au fer, du projet de tarif, on s'aperçoit que le Gouvernement lui-même demande des droits plus élevés pour divers objets, dont la sortie est cinq fois et demie, même cinquante fois [1] plus importante que l'entrée. Sans doute, aucun boycottage à attendre de ce côté : il s'agit d'une manière, dangereuse pour les seuls (!) consommateurs, de permettre une élévation des prix dans le pays ; nous reviendrons sur cette tendance à propos des cartels. Plus graves sont les prétentions « agrariennes ». Bien que la proposition de M. de Wangenheim ait été rejetée, celle de la commission du Reichstag, acceptée dernièrement par la majorité des membres de cette Chambre, ne serait pas accueillie favorablement par plusieurs États. Quelques-uns, mécontents, élèveraient les droits d'entrée des manufacturés qui viennent surtout d'Allemagne, et faciliteraient ainsi la création d'usines rivales dans le pays même, — la grande menace pour les grands producteurs de l'ancien monde.

Espérons que le Gouvernement impérial résistera avec autant de vigueur que possible au courant d'aveugle protectionnisme.

Passons aux cartels.

(1) Cf. un article de M. Hjalmar Schacht (*Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtchaft*, 1902, p. 779).

Sauf quelques exceptions, l'ensemble des industries allemandes du charbon et du fer est, aujourd'hui, plus ou moins solidement « organisée ».

a) *Charbon.* — Le *comptoir* rhénan-westphalien de la houille est presque omnipotent : ses querelles intestines sont plus menaçantes que les dissidents. Une *convention* lie les principales mines de Haute-Silésie. Des ententes de nature voisine peuvent être constatées dans quelques bassins secondaires : Basse-Silésie, Zwickau-Oelsnitz-Lugau.

Le coke, produit en Westphalie et destiné à la vente, se trouve en énorme majorité à la disposition du *comptoir* de Bochum.

Pour le lignite, les producteurs de plusieurs régions ont constitué des *comptoirs* (Cologne, Magdebourg) ou signé un *cartel* (Weissenfels-Zeitzer) ; les propriétaires des plus importants gisements du district principal de Halle souffrent de la surproduction ; et leurs dissensions personnelles, accentuées par les marchands berlinois, sont plus fortes que leur intérêt.

b) *Minerais et fontes.* — Il n'y a qu'un *comptoir* pour la vente du minerai de fer, — celui du Siegerland ; — il n'existe, à côté, que des *ententes régionales* et peu étroites. En ce qui concerne la fonte, nous constatons, à l'ouest, trois *comptoirs* intimement unis ou alliés : celui de Westphalie, celui du Siegerland et celui de Lorraine-Luxembourg, et, à l'est, le *comptoir* de Haute-Silésie ; leur puissance est prédominante, bientôt elle sera absolue, dans la mesure où les aciéries ne pos-

séderont pas elles-mêmes des hauts-fourneaux.

c) *Le fer semi-ouvré et ouvré.* — Les groupes régionaux de l'*association* des fonderies allemandes assurent sur le marché une certaine unité. Seules quelques sociétés, ayant des fours Martin, ne font pas partie du *comptoir* des aciers semi-ouvrés ; les consommateurs dépendent complètement de celui-ci. Les producteurs de loupes ont beau être groupés ; les jours heureux sont passés pour eux. Un *comptoir* va être formé pour la vente de l'acier fondu.

Les efforts pour constituer un *comptoir* général des lamineries allemandes ont échoué jusqu'à maintenant ; des groupes de l'ancien *comptoir,* il n'en existe plus qu'un seul, celui de Haute-Silésie. On peut constater, cependant, non seulement des ententes locales (dans le sud-ouest de l'Allemagne et entre les fabricants silésiens et saxons), mais une *entente* unissant de nombreux *grands* producteurs de presque toutes les régions.

Le comptoir des poutrelles concentre maintenant toute la production allemande ; ses adhérents se sont entendus pour empêcher une concurrence trop intense sur quelques marchés étrangers. Au comptoir des rails de chemins de fer va se joindre une « *association d'exportation* ». Une *entente* vise les rails de mines. A part quelques dissidents (« sauvages »), les fabriques de wagons ..... sont unies.

Le *comptoir* des grosses tôles comprend l'ensemble des producteurs rhénans-westphaliens, sauf trois notables exceptions ; celui des tôles fines commence à fonctionner effectivement. Une *pure asso-*

ciation réunit presque toutes les fabriques de larges plats. Le *comptoir* des tuyaux laminés souffre de la concurrence tant de l'Amérique que d'outsiders; celui des tuyaux fondus finira-t-il par avoir des bases solides? Le *comptoir* des fils laminés est très puissant; celui des pointes s'occupe à la fois de l'exportation et des débouchés nationaux.

Et nous passons, bien entendu, sous silence un grand nombre de cartels moins importants : on en compte, dit l'association centrale des industriels allemands, quatre-vingts dans le domaine que nous étudions.

Entre les négociants en gros de charbon et de fer, les ententes, qui sont généralement rudimentaires, sont suffisantes pour empêcher les ventes à tout prix. Notons l'existence de diverses sociétés pour la vente du charbon et du comptoir berlinois des poutrelles. Les commerçants en détail de produits miniers et sidérurgiques font presque toujours preuve d'un certain accord.

Parmi les comptoirs et les associations de producteurs, qui ne songent pas seulement à se rejeter sur le public mais à lutter contre leurs vendeurs, on peut compter un groupe assez notable d'acheteurs de fonte en Westphalie, un autre énergique d'acheteurs de semi-ouvré, bientôt aussi les fabricants de chaudières à vapeur. L'association des fonderies allemandes fait parfois preuve, dans le même sens, d'une vigueur digne d'être rappelée.

Les consommateurs ordinaires n'ont encore que des sociétés coopératives, inspirées par l'ancien

esprit. Lorsque l' « association générale d'achat » de Hambourg et divers groupes régionaux voulurent se mettre en rapports directs avec le comptoir d'Essen ou les mines fiscales, ce ne fut que pour éviter les intermédiaires.

Telle est la situation actuelle.

L'équilibre ancien, — peut-être trop favorable aux commerçants, — est rompu en faveur des producteurs. Hier, l'adversaire principal des consommateurs était le négoce; aujourd'hui, c'est l'industrie. Essayons d'apercevoir l'avenir, avant d'examiner comment on pourrait refréner cette force nouvelle. Si le mal actuel n'est que très momentané, mieux vaut laisser faire le temps.

Les dissidents nous semblent condamnés à disparaître dans un avenir prochain : les derniers renseignements nous montrent les comptoirs cherchant à les rallier ou à les écraser, soit avec habileté soit par la force; 1902 est probablement une de leurs dernières années brillantes. Lors de la crise qui suivra celle-ci, ils ne seront plus même aussi nombreux qu'aujourd'hui. Nous nous trouvons donc en face d'un régime nouveau et nullement « passager ».

Quelle sera, dans l'avenir, la conséquence d'une production plus complètement organisée? M. Steinmann-Bucher l'entrevoit bienfaisante dans des articles au titre suggestif : « La nécessité d'un plus grand développement des cartels et des comptoirs de vente[1] ». Les principaux syndicats doi-

(1) *Deutsche Industrie-Zeitung*, 13 et 20 décembre 1901.

vent agir « comme la Banque d'Empire sur le marché de l'escompte ». Il faut que s'établissent entre eux des relations plus intimes.

Il y a là, nous l'avons dit, une part de vérité; l'exagération est tout aussi manifeste.

La comparaison entre les grands syndicats, comme celui d'Essen, et la Banque d'Empire est des plus heureuses, bien qu'elle ne soit pas très nouvelle. Nous en tirerons une conséquence que M. Steinmann-Bucher s'est gardé d'en tirer. De même que l'État ne se désintéresse pas de ce qui touche l'escompte, de même l'État ne peut pas se désintéresser de ce qui concerne le « pain noir » et le métal d'usage le plus courant. Nous pousserons plus loin ce parallèle.

Des relations entre syndicats dépendra, en large partie, l'avenir. Malheureusement il ne semble pas, aux dires des gens les plus compétents, qu'elles doivent s'établir bientôt d'après les principes d'équité : les plus forts ont trop pris l'habitude d'abuser de leur puissance pour y renoncer rapidement sans nécessité absolue.

Les comptoirs cherchent à être les maîtres absolus, sans contrôle du marché. Ils commencent à résister avec force contre le courant, qu'ils sentent amener une intervention de l'État. L' « association centrale des industriels allemands » s'est mise à la tête du mouvement. Dans une circulaire à ses adhérents, elle a proposé de former non pas, comme l'a dit à tort la presse, un « cartel des cartels », mais une société ou un groupement, qui « pro-

tègerait effectivement les intérêts des cartels vis-à-vis des législateurs, étudierait les effets d'une loi éventuelle, demanderait la radiation de ses dispositions malheureuses et assurerait une conduite identique de chacun au cas d'une enquête officielle [1] ».

Cette organisation, ajoutait-on d'une façon très nette, « aurait pour but la défense des intérêts communs ; elle n'aurait pas comme devoir d'intervenir dans les affaires particulières de chaque cartel ».

Les grands industriels n'ont pas créé une nouvelle institution ; ils ont formé à l'association centrale, toute désignée pour cette fonction, une section, qui « réunit les travaux parus..... et représente dans les journaux les intérêts des cartels. » Pour obtenir les fonds nécessaires, une lettre a été adressée aux syndicats et ententes, leur demandant « des souscriptions qui ne seraient pas inférieures à 100 marcs [2] ».

Du côté opposé, le flot monte. L'association centrale des industriels l'a constaté elle-même : « au Reichstag et dans les Landtags de divers États, des plaintes sont dirigées contre les cartels, qui trouvent leur écho dans une partie de la presse et de l'opinion publique. Il est impossible de ne pas reconnaître que ce mouvement induira un jour le Gouvernement de l'Empire à intervenir, en proposant une loi ou par quelque autre voie [3] ». En

(1) *Verhandlungen, Mitteilungen und Berichte des Centralverbands deutscher Industrieller*, nº 92, p. 74.

(2) *Eod. loc.*, p. 74.

(3) *Eod. loc.*, p. 74.

dehors de leurs organes officiels ou officieux, les comptoirs ne trouvent pas de vrais défenseurs. Que la *Kölnische Volks-Zeitung* triomphe d'avoir prévu bien longtemps à l'avance la situation actuelle, il n'y a là rien pour nous étonner. Mais la *Frankfurter Zeitung* elle-même dit qu'il y a quelque chose à faire et réclame une enquête, qui va, espérons-le, commencer incessamment. Un spectre seul les protège : la loi des bourses; ne va-t-on pas recommencer une aussi triste expérience (1)! Et l'on se rappelle les paroles de M. Müller (Fulda), qui n'est pas au Reichstag ni auprès du Gouvernement une vaine autorité.

La réglementation des cartels semble étroitement liée à la loi des douanes. Si le projet actuel est voté, elle s'imposera (2) : on ne pourra laisser les consommateurs à la merci des ententes.

Les propositions de réforme sont nombreuses (3), elles sont aussi médiocres. Il est facile de parler, comme le chevalier von Heyl au Reichstag d'une surveillance du Gouvernement impérial (4); plus délicat est de déterminer les fonctions du gouvernement ou de ses délégués (5). On veut de tous côtés

(1) V. notre *Étude sur les bourses allemandes.*

(2) *Leipziger Volks-Zeitung,* 31 mai 1902.

(3) V. les ouvrages de R. Liefmann (*Die Unternehmerverbände*, Freiburg, 1897) de M. L. Pohle (*Die Kartelle*, Leipzig, 1898) et de F. Grunzel (*Ueber Kartelle*, Leipzig, 1902).

(4) Citée partout, v. Calwer, *Handel und Wandel*, 1901, p. 41. L'auteur ne parlait que des cartels « ayant visiblement le caractère d'un monopole ». — V. *infrà.*

(5) *Mitteilungen des Centralverbandes*, n° 92, p. 750.

imposer aux comptoirs de publier leurs statuts et leurs décisions, au moins de les communiquer aux autorités [1]; mais c'est là un moyen non un but, et, à ce titre, nous préférerions une autre mesure, indépendante ou greffée sur celle-ci.

Au ministère impérial de l'Intérieur (*Reichsamt des Innern*) existe un service d'études économiques; ne peut-on pas en distraire quelques « conseillers de gouvernement », qui concentreraient les renseignements sur les cartels et recevraient notamment, quitte à les contrôler, les plaintes de leurs victimes. Dans cette dernière direction, il y a beaucoup à attendre. Que l'on ne dise pas craindre la diffamation. Les faits établis seraient seuls retenus.

A chaque notable occasion, ce nouveau bureau ferait des rapports. Mais ces rapports seraient-ils utiles? Avec la législation et les coutumes actuelles, fort peu. De tous les abus, le plus notable est certes l'existence de prix exagérés. Que pourrait-on faire contre ceux-ci dans les domaines des droits d'entrée et des transports par voies ferrées. La suppression des barrières douanières nécessiterait une loi spéciale, qui viendrait trop tard. La diminution des tarifs serait facile en Prusse, mais non dans l'ensemble de l'Allemagne, malgré un article spécial de la constitution fédérale visant l'unification possible des taxes.

(1) En ce dernier sens, Wœntig (*Jahrbuch für Gesetzgebung*, 1902, p. 1). — Nous ne parlons pas des délibérations du *deutscher Juristentag* du 11 septembre 1902, où chacun s'est exprimé d'après ses principes et non en connaissance de cause.

Il faudrait donc qu'un article, ajouté à la loi des douanes, laissât au Gouvernement impérial, après avis du *Bundesrat*, la faculté d'abaisser ou de supprimer les barrières établies. Le fera-t-on? La chose est fort douteuse; elle froisserait plus d'un par sa nouveauté. Quant à l'article de la constitution, il faudrait avoir le courage de le mettre en vigueur.

Une telle législation serait relativement douce. Et cependant les libéraux ne l'accepteront probablement pas, préférant risquer le tout pour le tout en s'y opposant avec vigueur. N'en déplaise aux syndiqués, l'avenir est aux mesures socialistes : ou bien les mines et les usines seront « socialisées », ou bien et plutôt, la direction des comptoirs de vente aux pouvoirs très larges sera nommée par l'État.

Nous entendons encore résonner la voix de M. Müller (Fulda), démontrant que celui qui aurait à surveiller n'agit pas avec plus de mesure que celui qui serait surveillé. Fait peu contestable, avons-nous vu ; mais argument nullement décisif. Les mines fiscales ont été considérées partout comme des institutions devant rapporter de l'argent à l'État, ainsi presque qu'un monopole. Tout changerait quand l'esprit de la direction se modifierait, d'ordre supérieur. Il en serait des directeurs des comptoirs comme des directeurs des banques d'émission. Et nous poursuivons la comparaison, si bien établie par M. Steinmann-Bucher, plus loin encore que tout à l'heure.

Longtemps les gouverneurs des grandes banques d'émission se considérèrent surtout comme les

médiateurs entre la Haute Finance et comme les délégués d'actionnaires, recherchant ainsi que tous les actionnaires les plus hauts bénéfices. Aujourd'hui, ils se considèrent surtout comme les régulateurs du crédit et les protecteurs du stock métallique, dans les nations où ils entendent vraiment leur fonction; et ils peuvent défendre ainsi les intérêts généraux sans porter dommage aux financiers et aux capitalistes.

De même pour les directeurs futurs des comptoirs de vente. Avec l'esprit actuel des mines fiscales, ils ne seraient que les instruments des charbonnages; avec une notion exacte de leur rôle, ils deviendraient des arbitres, comprenant également les nécessités d'une exploitation minière et les intérêts légitimes du public. Pour pencher un peu trop, sans doute, du côté du capitalisme durant les premiers temps, ils n'en marqueraient pas moins un progrès, s'ils parlaient en juges, et non en serviteurs. L'exemple de la Banque d'Empire est pour nous donner confiance et nous faire considérer comme bonne une réforme, qui, autre part, semblerait sans importance, peut-être aussi, — au cas où la malveillance prédominerait — trop violente.

Comment empêcher les exportations à des prix inférieurs au coût de production, qui bouleversent les marchés et empêchent le jeu des droits protecteurs? M. de Witte a, dernièrement, posé nettement la question. Écartons les primes voilées ou non, que paient les Gouvernements et les services publics; nous n'en trouverions pas de traces sensibles pour

le charbon, le fer et l'acier en Allemagne; et considérons les primes que les comptoirs de vente font payer à leurs nationaux. Il faut, dit M. de Witte, élever les droits d'entrée à l'intérieur des pays qui souffrent de cette manœuvre. En tout cas, une entente internationale devrait avoir lieu, « en application des principes sur lesquels repose la conférence de La Haye [1] ».

Ce langage sera-t-il écouté? Il vise les États-Unis et l'Allemagne en particulier; si les États-Unis ne se montraient pas absolument réfractaires à cette idée, l'Allemagne ferait certainement de même, dans l'espérance de lier sa principale rivale. Nous comprendrions très bien que les États menacés établissent des contre-primes, comme il en existe pour le sucre; et nous espérons que la proposition, présentée par MM. Bernstein, Hock, Molkenbuhr et Stadthagen devant la commission des douanes, sera reprise : « le Conseil fédéral est obligé de supprimer le droit d'entrée, aussitôt que les maisons, qui appartiennent aux cartels sidérurgiques, vendront la fonte à l'étranger au-dessous du prix pratiqué dans le pays [2]. » Il suffirait de transformer l'obligation en possibilité, et de l'élargir, — en admettant que le législateur n'accepte pas une mesure voisine et d'ordre très général, comme celle que nous avons proposée.

(1) Article du *Vistnik Finansov*, résumé notamment dans la *Kölnische Volks-Zeitung*, 20 juillet 1902.

(2) *Frankfurter Zeitung*, 30 juillet 1902.

INDEX DES CARTELS MINIERS ET SIDÉRURGIQUES

Acier fondu (entente et comptoir), 128, 247, 307, 361.

Acier semi-ouvré (comptoir), 128 et suiv., 190, 245 et suiv., 287, 303 et suiv., 343, 361.

Acier semi-ouvré (assoc. d'achat), 304 et suiv., 362.

Briquettes de houille rhénanes-westphaliennes (comptoir), 83, 111 et suiv., 177 et suiv., 283 et suiv., 360.

Briquettes de lignite de Magdebourg (comptoir), 112, 229, 360.

Briquettes de lignite rhénanes-westphaliennes (comptoir), 112, 178, 285 et suiv., 360.

Chaîne (comptoir), 199.

Charbon (associations d'achat), 98, 181, 219, 363.

Charbon (sociétés de vente), 96, 154, 162.

Coke (comptoir), 54, 83, 107 et suiv., 176 et suiv., 188, 225 et suiv., 280 et suiv., 286, 296, 334, 344, 345, 347, 349, 360.

Exportation (bureau pour le règlement des primes), 287 et suiv.

Fers marchands (entente), 244.

Fers vieux (association d'achat), 121.

Fils étirés (entente), 319.

Fils laminés (comptoir), 135 et suiv., 196, 254 et suiv., 315, 362.

Fils laminés et pointés (cartels de cartels), 255 et suiv., 328.

Fonderies (association), 121 et suiv., 187 et suiv., 231 et suiv., 236, 240 ét suiv., 295 et suiv., 361.

Fonte (association d'achat), 237 et suiv., 291.

Fonte de Lorraine-Luxembourg (comptoir), 108, 117 et suiv., 186, 188, 238 et suiv., 290 et suiv., 360.

Fonte rhénane-westphalienne (comptoir), 108, 117 et suiv., 183 et suiv., 188, 231 et suiv., 241, 287, 290 et suiv., 296, 334, 344, 345, 360.

Fonte du Siégerland (comptoir), 108, 117 et suiv., 183 et suiv., 188, 231 et suiv., 287, 290 et suiv., 296, 334, 345, 360.

Fonte de Haute-Silésie (comptoir), 239, 293, 360.

Houille rhénane-westphalienne (comptoir), 81 et suiv., 152 et suiv., 215 et suiv., 246, 269 et suiv., 286, 296, 334, 347, 352, 360.

Houille de Basse-Silésie (entente), 106, 175, 360.

Houille de Haute-Silésie (entente), 104 et suiv., 173 et suiv., 223 et suiv., 278 et suiv., 360.

Houille de Zwickau-Oelsnitz-Lugau (entente), 277, 360.

Lamineries allemandes (entente), 300, 361.

Lamineries allemandes (comptoir général), 124 et suiv., 188 et suiv., 242 et suiv., 298 et suiv., 361.

Lamineries de Haute-Silésie (comptoir), 126 et suiv., 190, 244 et suiv., 302 et suiv., 361.

Lamineries du Sud-Ouest (comptoir), 189 et suiv., 361.

Larges plats (entente), 130, 309, 361.

Lignite de Weissenfels-Zeitzer (entente), 112, 360.

Loupes du Siegerland (comptoir), 129, 247, 361.

Minerais du Siegerland (comptoir), 116, 182, 183, 229, 289, 360.

Pointes (comptoir), 136 et suiv., 197 et suiv., 254 et suiv., 316 et suiv., 343, 362.

Poutrelles (comptoir), 130, 190 et suiv., 248 et suiv., 287, 308, 334, 342, 346, 361.

Poutrelles (comptoir berlinois), 192 et suiv., 362.

Puddleries rhénanes-westphaliennes (association), 128, 238.

Quincailleries (association), 115.

Rails de chemins de fer (comptoir), 130 et suiv., 250, 309 et suiv., 334, 361.

Rails de mines (entente), 361.

Tôles fines (comptoir), 132 et suiv., 195 et suiv., 253, 312 et suiv., 361.

Tôles grosses (comptoir), 131, 194, 251 et suiv., 311, 361.

Tôles grosses (association d'achat), 286 et suiv.

Tuyaux fondus (comptoir), 242, 298, 362.

Tuyaux laminés (comptoir), 134 et suiv., 194, 253 et suiv., 310, 362.

TABLE DES MATIÈRES

Pages.

Préface VII

Bibliographie XIII

Introduction. Exposé d'ensemble 1

I. — L'ère de prospérité et les premiers symptômes de dépression 1

II. — Les causes de la crise 11

III. — Histoire de la crise 20

IV. — Intensité de l'atteinte 35

CHAPITRE I

Le charbon, le fer et l'acier. — Conditions de production en Allemagne 42

I. — Technique du charbon, du fer et de l'acier ... 42

II. — Conditions de production en Allemagne 56

CHAPITRE II

Situation des charbonnages et de la sidérurgie allemandes de 1895 a 1899 74

I. — Vue d'ensemble 74

II. — La houille, le coke et le lignite 81

Pages.

III. — Les hauts-fourneaux, les fonderies et les lamineries..... 112

CHAPITRE III

Le début de la crise (1900)..... 140

I. — Vue d'ensemble..... 140
II. — La houille, le coke et le lignite..... 149
III. — Les hauts-fourneaux, les fonderies et les lamineries..... 182

CHAPITRE IV

L'année 1901..... 200

I. — Vue d'ensemble..... 200
II. — La houille, le coke et le lignite..... 215
III. — Les hauts-fourneaux, les fonderies et les lamineries..... 229

CHAPITRE V

L'année 1902..... 260

I. — Vue d'ensemble..... 260
II. — La houille, le coke et le lignite..... 269
III. — Les hauts-fourneaux, les fonderies et les lamineries..... 286

CHAPITRE VI

Les cartels et la crise..... 320

I. — Organisation de la production, du négoce et de la consommation..... 320
II. — Les ententes de producteurs..... 328

Pages.
III. — Les ententes de négociants..... 354
IV. — Les ententes de consommateurs..... 355

Conclusion : Le tarif douanier et la réglementation des cartels..... 358

Index des cartels miniers et sidérurgiques dont il est parlé dans ce livre..... 371

FIN

BAR-LE-DUC. — IMPRIMERIE CONTANT-LAGUERRE.

Author Sayous, André E. 62476 Ec.H S2755c
Title La crise allemande de 1900-1902.

UNIVERSITY OF TORONTO
LIBRARY

Do not
remove
the card
from this
Pocket.

Acme Library Card Pocket
-Under Pat. "Ref. Index File."
Made by LIBRARY BUREAU